

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б. Н. ЕЛЬЦИНА
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ НАУК
КАФЕДРА ЛИНГВИСТИКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ
НА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКАХ

ЯЗЫК И КОНФЛИКТ

Учебное пособие

Рекомендовано учебно-методическим советом ИСПН
в качестве учебного пособия для студентов магистратуры,
обучающихся по направлению «Лингвистика»

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2014

УДК 80(075.8)
ББК Ш106я73-1
Я41

Пособие подготовлено кафедрой лингвистики
и профессиональной коммуникации на иностранных языках УрФУ,
посвящено одноименному курсу в рамках подготовки студентов магистратуры
по направлению 45.04.02 «Лингвистика»

Составители

Т. С. Вершинина, М. О. Гузикова, О. Л. Кочева

Рецензенты:

Н. А. Завьялова, кандидат филологических наук,
доцент кафедры иностранных языков
и межкультурной коммуникации на иностранных языках
Уральского государственного университета путей сообщения;
кафедра гуманитарных, социальных и профсоюзных дисциплин
Екатеринбургского филиала Академии труда и социальных отношений
(заведующий кафедрой кандидат педагогических наук,
доцент О. Ю. Арсентьева)

Язык и конфликт : [учеб. пособие] / [сост. Т. С. Вершинина, М. О. Гузикова, О. Л. Кочева] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2014. – 80 с.

ISBN 978-5-7996-1370-9

В пособии представлены основные материалы, направленные на развитие у будущих лингвистов знаний и умений в сфере лингводидактической, переводческой, информационно-лингвистической и консультативно-коммуникативной деятельности. Пособие содержит также задания и вопросы для самопроверки, способствующие углублению полученных знаний и формированию практических навыков поведения в сложных коммуникативных ситуациях.

Адресовано студентам магистратуры, обучающимся по направлениям «Лингвистика» и «Международные отношения», а также будет полезно студентам-бакалаврам.

УДК 80(075.8)
ББК Ш106я73-1

ISBN 978-5-7996-1370-9

© Уральский федеральный университет, 2014
© Вершинина Т. С., Гузикова М. О., Кочева О. Л.,
составление, 2014

ВВЕДЕНИЕ

Содержание дисциплины «Язык и конфликт» тесно связано с дисциплинами гуманитарной, социально-экономической и юридической направленности.

Дидактической целью курса является сообщение новых знаний, систематизация и обобщение накопленных знаний, формирование на их основе компетенций, достижение целей и задач, установленных Федеральным стандартом высшего образования.

Задачи курса:

1) развитие установок, навыков и умений, обеспечивающих способность в реальном конфликте осуществлять деятельность, направленную на минимизацию деструктивных форм конфликта и перевода социально-негативных конфликтов в социально-позитивное русло;

2) формирование осведомленности о диапазоне возможных стратегий конфликтующих сторон;

3) развитие умения оказывать содействие в реализации конструктивного взаимодействия в конкретной конфликтной ситуации, которое реализуется в навыках и умениях, позволяющих:

- собрать информацию о конфликте;
- уточнить информацию о конфликте;
- анализировать конфликтную ситуацию;
- выбрать модель адекватную обстоятельствам конфликта;
- выбрать верные стратегии разрешения конфликта;
- снимать послеконфликтную напряженность;
- анализировать предпринятые действия по разрешению конфликта.

Для подготовки к практическим занятиям в конце пособия дан список рекомендуемой литературы, где приведены наиболее актуальные работы по затронутым в пособии вопросам. Студентам предоставляется возможность самостоятельно или в группе составлять свое собственное мнение, определять личную позицию по спор-

ным, дискуссионным вопросам и аргументированно отстаивать их. Весьма эффективной является индивидуальная, парная или групповая формы работы с источниками, над отдельными учебными заданиями при моделировании ситуации, разработке и решении ситуационных задач.

В ходе практических занятий студенты учатся творчески мыслить, подбирать аргументы, предвидеть контраргументы, распознавать конфликтную ситуацию, определять тип конфликта и предупреждать его развитие либо находить пути выхода из конфликта, отработывают возможные способы разрешения конфликтной ситуации, для чего необходимо научиться обосновать свою позицию, сформировавшуюся в ходе самостоятельной подготовки к занятию.

Пособие может быть использовано как для самостоятельного изучения дисциплины, так и для подготовки к практическим занятиям и зачету.

Раздел 1

Общая теория конфликта

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В КУРС.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ КОНФЛИКТА

Цель – дать определение понятию «конфликт»; научиться различать «конфликт» и «спор», разрешимые и неразрешимые конфликты; деструктивные и конструктивные конфликты, выделять типы конфликтов; познакомиться с основными понятиями, необходимыми для анализа конфликта.

Конфликт – это отношения, в которых хотя бы один из участников преследует цели, несовместимые с целями другого (других) участников.

Выделяют следующие компоненты социального конфликта:

- 1) идентичность участников конфликта, их собственное понимание своей идентичности и идентичности противника;
- 2) основания недовольства участников друг другом;
- 3) цели участников, направленные на изменения неудовлетворяющих их отношений;
- 4) средства, используемые ими для достижения целей.

Конфликты могут происходить во всех сферах человеческой жизнедеятельности: в быту и на работе, в экономике и в политике, в спорте и в личной жизни.

Следует различать конфликт и спор.

Спор – это непродолжительные разногласия, которые сравнительно легко поддаются урегулированию. Конфликт в таком случае – это продолжительные разногласия, устойчивые к урегулированию. Интересы участников спора могут быть хотя бы частично удовлетворены в ходе переговорного процесса, то есть возможен компромисс. Споры могут быть частью конфликта. Так, Карибский

кризис можно рассматривать в качестве спора в рамках конфликта холодной войны. Спор – один из возможных итогов конфликта, к которым, кроме этого, относятся примирение, уклонение от конфликта, капитуляция и пр.

Конфликт может быть открытым или латентным.

Конфликты делятся на разрешимые и неразрешимые. Неразрешимые конфликты – это те конфликты, в которых урегулирование затруднительно или невозможно. Примеры неразрешимых конфликтов – проблема аборт в США, права сексуальных меньшинств, израильско-палестинский конфликт, проблема Кашмира, семейные конфликты, приводящие к разводу. Эти конфликты урегулировать значительно труднее, чем большинство разрешимых конфликтов – рабочие или семейные конфликты, конфликты международной сферы, которые можно урегулировать путем посредничества или переговоров. Дихотомия разрешимости – неразрешимости – динамическое понятие: немногие конфликты с самого начала приобретают характеристику неразрешимости, скорее, они становятся такими с течением времени. Движение конфликта от разрешимости к неразрешимости называется эскалацией. Конфликты, в основе которых лежит ситуация «проигрыш – выигрыш», в которых «зона возможной договоренности» минимальна, стремятся к тому, чтобы стать неразрешимыми. Неразрешимые конфликты приносят участникам особый вред, то есть являются деструктивными.

Если конфликт происходит на протяжении долгого времени, но не приносит особого вреда участникам, он не считается неразрешимым. Участники такого конфликта неспособны выйти из него ни сами, ни с посторонней помощью, так как они полагают, что выход из конфликта нанесет им больший вред, чем участие в нем. Неразрешимость конфликта – необъективная характеристика, конфликт воспринимается или не воспринимается таковым. Так, некоторые могут счесть палестино-израильский конфликт разрешимым, а другие – нет.

Восприятие конфликта его участниками важно для понимания конфликта и для прогноза развития конфликта. Так, если участники конфликта считают, что он является неразрешимым, они с боль-

шей вероятностью прибегнут к отчаянным действиям, таким как, например, террористы-смертники.

Участникам конфликта и «третьей стороне» конфликта, под которой мы будем понимать разного рода посредников, важно понимать, что даже в неразрешимом конфликте возможно позитивное поведение и принятие решений, направленных на поворот конфликта от деструктивности к конструктивности.

Причины неразрешимых конфликтов:

- 1) несовместимые моральные позиции сторон конфликта;
- 2) несправедливое распределение жизненно важных ресурсов;
- 3) властные диспропорции.

Конфликт, возникающий из-за несовместимых моральных позиций сторон, – это противостояние добра и зла, истины и лжи и пр. Причины таких конфликтов – разные религиозные взгляды, культурные различия и моральные принципы. Несправедливое распределение ресурсов – земли, воды, территорий, власти и денег – это конфликт из-за того, кто что получит. Властные диспропорции порождают конфликты из-за статуса и власти. Конфликт возникает из-за борьбы за продвижение по «лестнице» социальных благ. Все три причины объединяются в конфликте идентичностей («свои» против «чужих»). Израильяне против палестинцев, черные против белых, работники против нанимателей, католики против протестантов – все это примеры конфликтов идентичностей.

Для понимания конфликта важно знать интересы участников, их позиции, потребности и ценности. Так, переговорный процесс будет более успешен, если поиск зоны возможной договоренности будет опираться на интересы участников, а не на их позиции, а тем более ценности или потребности. Часто именно интересы обсуждаемы, а ценности и потребности не могут быть предметом торга или компромисса. Так, если этническое меньшинство борется за полную независимость от какой-либо страны, зачастую целью является не полная независимость как таковая, а преимущества, которые она дает, – увеличение политического веса, повышение социального и экономического статуса. Если эти интересы могут быть удовлетворены без получения меньшинством полной независимости, тогда решение может быть найдено.

Конфликт считается окончательно урегулированным, когда стороны перешли к миру, то есть конструктивному взаимодействию, основанному на доверии. Такое взаимодействие является основанием для предотвращения возможности повторения конфликта в будущем.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое конфликт?
2. Чем конфликт отличается от спора?
3. В чем особенность неразрешимых конфликтов?
4. Назовите причины неразрешимых конфликтов.
5. Почему многие социальные конфликты (конфликт правых и левых, работодатели и наемные работники и пр.) не рассматриваются как неразрешимые, хотя обладают продолжительностью во времени?
6. Почему для понимания конфликта необходимо учитывать субъективное восприятие конфликта его участниками?
7. В чем особенность конфликта идентичностей?

Задание для самостоятельной работы

Напишите короткое эссе (в пределах 500 слов) на тему: «Лучше ли “худой мир”, чем “добрая война”?»

Глава 2

КАРТА КОНФЛИКТА

Цель – получить представление о том, что такое карта конфликта; осознанно подойти к выбору конфликта для анализа; понять, какие факторы влияют на анализ конфликта.

Конфликт можно анализировать различными методами. Одним из удобных вариантов анализа конфликта является составление карты конфликта. В заключение первого раздела вам предстоит составить и презентовать вашу карту конфликта. Рекомендуем как можно скорее выбрать конфликт для анализа. В этом могут помочь рекомендации для составления карты конфликта, приведенные ниже.

Рекомендации к составлению аналитической карты конфликта

Конфликт, который вы выберите, должен быть межкультурным, то есть его участниками должны быть представители двух или более различных культур. Для того чтобы составить развернутую карту конфликта, необходимо найти или дать его описание. В этом вам помогут источники, в которых конфликт описан либо участниками, либо третьей стороной конфликта, которая была или остается непосредственно вовлеченной в процесс разрешения конфликта. Что является источником информации и знаний о конфликтах? Это могут быть мнения экспертов; теоретические исследования; представления «обычных» людей; СМИ; высказывания политических, общественных и религиозных лидеров; эмпирические наблюдения; персональный опыт.

Источником понимания конфликта служат знания о культуре/культурах, в которых конфликт имеет место. Важно учитывать то, каким образом собственное мировоззрение влияет на интерпретацию конфликта. Культурная идентичность и индивидуальные представления влияют на интерпретацию конфликта, поэтому нет ничего удивительного в том, что представители разных культур по-разному понимают и подходят к конфликту. Перед тем как начинать анализ конфликта, нужно представлять себе, каково отношение к конфликту в той культуре, к которой принадлежит исследователь. Как в этой культуре конфликт возникает, происходит и разрешается? Что считается оскорбительным? Какие правила должны быть соблюдены в процессе урегулирования конфликта («ритуалы» конфликта: сохранение «лица», жесты примирения, правила ведения переговоров, невербальное поведение и пр.). Что такого представители данной культуры «знают» о конфликте, что неизвестно другим культурным сообществам?

Вернемся к размышлениям об источниках информации о конфликте. Чем мнения экспертов отличаются от мнения «простых» людей? Заключение экспертов рациональны, они базируются на обобщенном теоретическом знании теории и практики конфликтов.

Экспертом нельзя стать быстро, это требует лет подготовки, исследований и опыта урегулирования конфликтов. Эксперты владеют различными подходами к пониманию конфликта и его урегулирования и способны синтезировать эти знания, разрабатывая новые подходы в изменяющихся условиях. «Простые» люди, в свою очередь, опираются в своем понимании конфликта на здравый смысл, на понимание морали в данном обществе, на традицию понимания конфликта в данной культуре, которая формируется по большей части несознательно. В понимании «простых» людей в большей мере, чем в случае экспертов, присутствует интуиция и опора на личный опыт. Они не анализируют тексты, не выдвигают и не проверяют гипотез, не ищут подход. Они учатся понимать конфликт на собственном опыте и на знании, которое передается им в семье и окружении. Особого внимания требуют те культуры, которые продолжительное время были или до сих пор находятся в конфликте, в них формируются оказывающие большее влияние образы врага.

Для выработки понимания конфликта необходима интеграция аналитического подхода экспертов и здравого смысла. В ходе анализа конфликта потребуются нечто большее, чем учет мнений. Нужно опираться на факты. Факты, в отличие от ценностей, мнений, пропаганды, верований. Что такое факты? Факты очень важны для конфликта, они являются предметом спора конфликтующих сторон. В споре опора на факты имеет большую силу убеждения. Стороны стараются представить факты в выгодном для себя свете либо опираться только на часть фактов. Таким образом, позиция сторон будет представлена как основанная на фактах, объективная, непротиворечивая. Опираясь на свою «правду», каждая сторона будет бороться за привлечение сторонников. Этот процесс опирается в своей основе на то, что по большинству вопросов в научном мире существуют разногласия. Но, с другой стороны, когда стороны соглашаются в своем толковании фактов, это признак возможности нахождения общего языка и разрешения конфликта.

Для аналитика конфликта противоречивые свидетельства ценны. Появление противоречий свидетельствует о том, что затронуты важные для понимания конфликта моменты. В конце концов,

некоторые противоречия могут остаться неразрешенными, в таком случае нужно описать все «за» и «против» разных позиций, а также риски и возможности, которые повлечет предпочтение той или иной позиции. В конфликте, и это важно помнить, важно изменение отношений между сторонами, а не согласие по поводу теоретических проблем. Важно отличать несогласие по поводу фактов от несогласия по поводу ценностей, морали и верований. Ценности, мораль и верования – это вопрос убеждений, которые могут быть разными, особенно у носителей различных культур. Носители разных культур обычно готовы согласиться с наличием культурных различий и отнестись к ним толерантно.

Карта конфликта должна включать в себя описание конфликта, его сторон и их противоречий, выделять причину/причины конфликта, стадии и факторы конфликта, описывать его культурную составляющую и горизонт конфликто разрешения. Карта конфликта также должна иметь список использованных источников и литературы.

Задание для самостоятельной работы

Прочитайте статью ConflictMapping. Источник: <http://www.beyondintractability.org/essay/conflict-mapping>

Глава 3 ПРИЧИНЫ КОНФЛИКТА

Цель – рассмотреть причины конфликтов (конфликты идей, конфликты справедливости, конфликты прав, конфликты неудовлетворенных потребностей, конфликты идентичности, конфликты ресурсов).

Причины неразрешимого конфликта, какими бы они ни были, рассматриваются его участниками как факторы, критические для их выживания. Конфликты, причинами которых являются обозначенные факторы, по вполне прозрачным причинам невозможно разре-

шить путем достижения компромисса. Неразрешимый конфликт обычно имеет комплексную природу, имеет несколько причин, взаимосвязанных между собой и взаимообусловленных. В ходе развития конфликта первоначальные причины бывают дополнены причинами, возникшими в ходе развития конфликта.

Конфликты идей

Причина таких конфликтов – расхождения в понимании того, что морально, ценно, правильно, а что нет. Идейные убеждения относятся к фундаментальным убеждениям человека/группы с высокой степенью стабильности и крайне трудно поддаются рационализации. Конфликт в таком случае часто осложняется тем, что стороны не способны описать свои принципы на языке или в терминах, понятных или приемлемых для противоположной стороны, что мешает достижению компромисса, даже если желание достичь его присутствует. Убеждения часто основаны на разных взглядах на мир. Стороны конфликта могут иметь различные стандарты того, что понимается под правильным/неправильным, добрым/злым. В случае неразрешимых конфликтов одна или обе стороны могут рассматривать моральные убеждения другой стороны как абсолютно недопустимые, что ведет к активным действиям сторон, направленным на изменения такого нетерпимого положения вещей. Так как убеждения являются частью идентичности, компромисс в идейном конфликте рассматривается участниками как угроза потери идентичности. Поэтому продолжение конфликта часто воспринимается как ситуация, более предпочтительная, чем достижение компромисса.

Конфликты справедливости

Расхождения в понимании того, что есть справедливость, ведут к неразрешимым конфликтам. Если понимание того, на что личность/группа имеет право или заслуживает и того, что она имеет, не совпадает, то конфликт предрешен. Конфликт также может произойти, когда процедура или результат процедуры рассматривается

как несправедливый. Если личность/группа считает, что с ней обошлись несправедливо, она может потребовать восстановления справедливости и перейти к действиям по восстановлению справедливости. Такой конфликт происходит также в случае отсутствия возможности восстановления справедливости, к которым относятся такие социальные структуры, как суд.

Конфликт справедливости – это также и идейный конфликт, так как он основан на понимании и разной интерпретации термина, а также зависит от трактовки собственных нужд и интересов. Кроме того, жертвы несправедливости значительно более чувствительны к тому, что они понимают как таковую, чем те, кто причиняют несправедливость. Сторона конфликта, апеллирующая к справедливости, претендует на более высокую моральную позицию в конфликте. Ощущение того, что с вами поступили несправедливо, может привести к желанию мести. Конфликты справедливости имеют высокую тенденцию к эскалации.

Конфликты прав

Конфликт из-за прав возникает в случае, когда одна сторона заявляет свои претензии на то или иное право, а другая сторона отказывает ей в претензиях. В том случае, если существует независимый правовой стандарт или возможность легитимации тех или иных претензий, конфликт может быть разрешен. Если такого стандарта нет или обе стороны претендуют на то, что их права нарушены, такой конфликт становится неразрешимым. Аргумент о праве препятствует достижению компромисса или ведению переговоров. Претензия на то или иное право часто исключает стороны из диалогового поля, так как такая претензия заставляет их не принимать во внимание права другой стороны. Кроме того, зачастую личность/группа, считающая, что ее лишили того или иного права, обращается к инстанции, которая, по ее мнению, обязана удовлетворить ее претензии. Нарушения политических или экономических прав людей ведет к неразрешимым конфликтам с высоким уровнем насилия.

Конфликты из-за неудовлетворенных фундаментальных потребностей человека/группы

Выделяют такой тип конфликта, как конфликт из-за неудовлетворенных базовых потребностей человека/группы. К наиболее базовым потребностям относят необходимость в воде и еде, а также в крове. К потребностям второго уровня относят потребность в безопасности, самоуважении, самореализации и пр. Более сложные потребности основаны на необходимости иметь и осуществлять выбор в отношении всех аспектов своего существования и легитимации своей идентичности и ценностей. Потребность в справедливости и участии в социальной жизни также может быть причиной конфликта. Все перечисленные потребности являются предпосылками развития личности. В отличие от интересов, которые могут быть предметом компромисса, потребности не могут выступать как таковой. Кроме того, в обществах с низким уровнем жизни, в котором не удовлетворяются базовые нужды, такие конфликты наиболее часты. Конфликты такого рода часто сопровождаются конфликтами идентичности.

Конфликты идентичности

Идентичность – одна из человеческих потребностей, которая лежит в основе многих неразрешимых конфликтов. Конфликты идентичности возникают тогда, когда члены группы ощущают угрозу своей «самости» или же их идентичность не признается легитимной. Такие конфликты плохо поддаются разрешению, устойчивы и связаны с высоким уровнем насилия. Составляющие групповой идентичности, такие как национальность, раса, религия, являются устойчивыми категориями и не могут быть предметом переговоров или компромисса. Если коллективная идентичность образуется на основе менее устойчивых категорий, как, например, притесняемые социальные группы или территориальная принадлежность, они имеют тенденцию к превращению в устойчивые. Высокий уровень внутригрупповой идентификации в совокупнос-

ти с ощущаемой угрозой со стороны другой группы дает импульс к сохранению идентичности своей группы и разрушению чужой. Идентичность – основной мотив социальных и этнических конфликтов, а также ключевой фактор гендерных и семейных конфликтов. Такие конфликты более интенсивны, чем конфликты интересов. Интересы сторон легче поддаются рационализации, они четко определены и могут быть предметом переговоров и компромисса. Конфликты идентичности, связанные с психологией людей, их культурой, базовыми ценностями, значительно труднее регулировать, поскольку причина конфликта имеет символическую природу.

Достижение компромисса в случае конфликта такого рода затруднено тем, что конфликт идентичностей зачастую сопровождается сознанием и активным использованием негативных стереотипов по отношению к членам другой группы. С другой стороны, члены собственной группы могут быть подвергнуты насилию в случае возникновения подозрений об их причастности к противоположной группе или даже причастности к ценностям и представлениям противоположной группы.

Конфликт ресурсов

Конфликты из-за распределения ресурсов также имеют тенденцию становиться неразрешимыми. Ресурсы могут быть материальными (финансы, территории) и нематериальными (социальный статус). Конфликт возникает лишь в том случае, когда ресурсов недостаточно для удовлетворения нужд и желаний сторон. В таком случае возникает ситуация «выигрыш – проигрыш». Чем больше получает одна сторона, тем больше проигрывает другая. Классическим примером конфликта из-за распределения материальных ресурсов служит конфликт из-за воды на засушливых территориях.

Конфликты из-за социального статуса

Конфликты из-за социального статуса возникают не только между индивидуумами, но и между народами. Вопрос социального статуса связан с проблемами неравномерного распределения эконо-

мической мощи между странами, что делит их на богатые и бедные (конфликт между богатым Севером и бедным Югом, «золотой миллиард» и пр.). Такие конфликты протяженны во времени и трудно поддаются урегулированию, так как никто не хочет быть бедным, но проблемы бедности преодолеваются с большим трудом и связаны с целым комплексом других проблем; также и делить доминирующие позиции готовы лишь немногие страны. Примером необычного способа разрешения конфликта социального статуса на международном уровне является Европейский союз.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит сложность определения причин конфликта?
2. Что такое конфликт идентичности?
3. Дайте собственное определение понятию «справедливости».
4. Почему конфликты справедливости имеют высокую тенденцию к эскалации?
5. Приведите пример конфликта идей.

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите пример конфликта идентичности, продолжение которого более предпочтительно для его участников, чем разрешение конфликта.
2. На примере одной из стран опишите процесс деколонизации и связанный с ним конфликт идентичности.
3. Определите причину или причины конфликта (рис. 1).

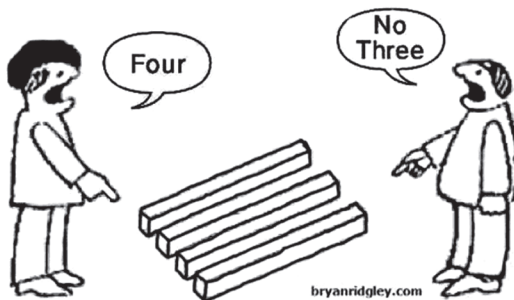


Рис. 1. (Источник: <http://seeingpotential.grapelabs.com/listening-to-truth/>)

Глава 4

ФАКТОРЫ КОНФЛИКТА

Цель – изучить основные факторы, влияющие на ход конфликта (внутренние, внешние и относительные факторы).

Понимание факторов, которые влияют на возникновение, динамику и трансформацию конфликта, важно для разработки эффективной стратегии предотвращения и разрешения конфликтов. В ходе конфликта так называемая третья сторона конфликта часто подчеркивает влияние внешних факторов на протекание конфликта, например, на его эскалацию; внешние аналитики чаще объясняют возникновение конфликта структурными параметрами: они уделяют основное внимание тому, в каком социополитическом и культурном контексте зарождается и протекает конфликт.

Выделяют внутренние факторы. Структурные внутренние факторы устанавливают параметры, в которых личность/группа может влиять на протекание конфликта. Они включают: уровень экономического развития, военный потенциал, культурные паттерны, институты принятия решений и пр. Эти факторы влияют на идентичность сторон, на их интерпретацию причин конфликта, на определение целей и методов противостояния. Так, общество с высоким уровнем милитаризации, низким уровнем толерантности, преобладанию силовых или внеправовых способов принятия решений имеет больший конфликтный потенциал, чем общество с противоположными характеристиками. То, каким образом протекает процесс принятия решений в том или ином социуме, также влияет на динамику развития конфликта; в случае большей открытости и более широкого доступа акторов к процессу принятия решений, эскалация конфликта менее вероятна.

Относительные факторы

Структура отношений между сторонами конфликта влияет на протекание конфликта и на то, как различные акторы интерпретируют данный конфликт. Структура отношений определяется

такими параметрами, как численность населения, экономические ресурсы, военный потенциал и пр. Учитывается и уровень экономической, общественной и культурной интеграции сторон конфликта. Так, уменьшение или, наоборот, рост численности этнических, социальных или религиозных общественных групп влияет на течение конфликта. Однако нужно учитывать, что протекание конфликта зависит не от объективных, фактических показателей, а от их интерпретации сторонами конфликта. Различия в экономических ресурсах, военном потенциале, особенно потенциале принуждения, организационные навыки и пр. играют большую роль в том, каким образом конфликт может быть урегулирован. Важно знать, насколько стороны конфликта разделяют одни и те же ценности и убеждения, насколько глубока их экономическая интеграция, для того, что оценить, насколько стабильным будет урегулирование конфликта и насколько способ урегулирования конфликта приемлем для обеих сторон. Общие составляющие идентичности (религия или этнос) и интересы уменьшают уровень деструктивности конфликта.

На динамику конфликта влияет то, какой позиции придерживаются стороны, и особенно лидеры сторон. Конфликт будет продолжаться, если стороны убеждены, что конфликт для них более выгоден, чем сдача их позиций. Если же стороны приходят к выводу, что они находятся в тупике и что существует лучшая альтернатива, то можно рассчитывать на снижение эскалации конфликта и на вероятность его завершения.

Внешние факторы

Конфликты следует рассматривать в их контексте. Динамика конфликта зависит от большого числа внешних факторов. Различные внешние факторы по-разному влияют на конфликт. Основным внешним фактором – структура других конфликтов, которые взаимосвязаны с данным конфликтом. К другим внешним факторам могут быть отнесены состояние мировой экономики, влияющее на торговлю, инвестиционный климат и миграционные потоки. Важно, каковы технологические характеристики современного мира, вклю-

чая коммуникации, передвижения людей и товаров. Внешние факторы включают также состояние окружающей среды и ресурсы.

Сторонники/противники конфликтующих сторон могут принять действия, влияющие на развитие конфликта. Они могут поддерживать/не поддерживать участников конфликта военной силой. Иногда нейтральная позиция сторонников враждующих сторон может завести конфликт в тупик, что зачастую приводит к его трансформации. В действиях внешних сторон конфликта может быть заложена возможность его урегулирования.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите внутренние факторы конфликта.
2. Как структура отношений между сторонами влияет на динамику конфликта?
3. Какие факторы относятся к внешним?

Задание для самостоятельной работы

Как по-вашему, какие факторы могут положительно влиять на динамику конфликта, а какие его усугубляют? Выразите свое мнение в 450–500 словах.

Глава 5

СТАДИИ КОНФЛИКТА

Цель – познакомиться с динамическими характеристиками конфликта; научиться определять стадии конфликта: отсутствие конфликта, латентная стадия, начальная стадия, эскалация, тупик, деэскалация, урегулирование, постконфликтная стадия.

Считается, что конфликт приходит несколько стадий. Принято выделять следующие стадии:

- отсутствие конфликта;
- латентная стадия;
- начальная стадия конфликта;
- эскалация;

- тупик;
- деэскалация;
- урегулирование/разрешение конфликта;
- постконфликтная стадия.

Стадии зачастую представляют в виде следующей кривой, но нужно учитывать, что эта идеальная схема не всегда может быть приложима к реальным конфликтам, которые зачастую повторяют ту или иную фазу несколько раз.

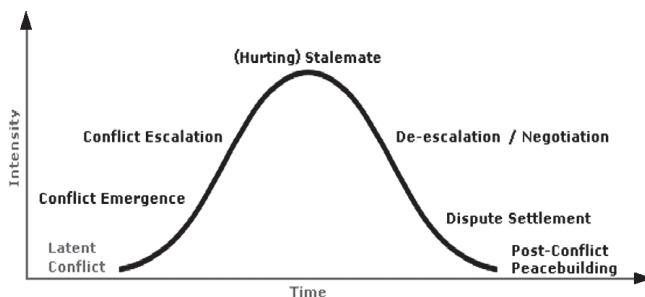


Рис. 2. Стадии конфликта

(Источник: *Brahm E.* Conflict stage. URL: <http://www.beyondintractability.org/essay/conflict-stages>)

Латентная стадия конфликта выделяется тогда, когда конфликт потенциально возможен, то есть есть группы с разными интересами, нуждами и ценностями. Конфликт перерастает в открытый после некоторого ключевого момента. За появлением конфликта может последовать фаза его разрешения или фаза эскалации, которая служит признаком нарастания деструктивности конфликта. Но эскалация не может длиться вечно. За ней следует фаза деэскалации, которая может иметь временный характер. Деэскалация может предварять разрешение конфликта. Эскалация конфликта может привести конфликт в состояние тупика, в котором ни одна из сторон не может выиграть. Если ситуации тупика для сторон менее приемлема, чем ситуация продолжения конфронтации, это часто может быть хорошим моментом для начала переговоров и выработки возможного компромисса. После того как и если происходит уре-

гулирование конфликта, наступает фаза миротворчества, задачей которой является восстановление разрушенных отношений и установление мира между сторонами. Иногда выделяют фазу безуспешных попыток урегулирования, которая следует за фазой эскалации, и фазу институционализации конфликта, которая следует за безуспешными попытками его урегулирования. Фаза институционализации конфликта пересекается с фазой тупика.

Конфликты в реальности не развиваются линейно. Конфликты часто проходят одни и те же фазы по несколько раз, урегулирование конфликта также то прогрессирует, то стагнирует. Отсутствие линейного прогресса – признак неразрешимого конфликта. Стадии конфликта определяются вовлеченными в конфликт сторонами на основе субъективных ощущений. Одни могут считать, что конфликт находится в фазе эскалации, в то время как другие быть уверены в обратном. Прежде чем предпринимать попытки разрешения конфликта, управлять конфликтом, необходимо четко представлять, как участники конфликта определяют стадию конфликта. Внутри группы также могут быть разные представления о том, на какой стадии конфликт находится.

Латентная фаза конфликта

Конфликт в латентной фазе существует тогда, когда у личностей/групп существуют разногласия, но они недостаточны для того, чтобы привести к активным действиям по изменению неудовлетворяющей ситуации. До тех пор, пока не предприняты действия, конфликт остается в латентной фазе. Иногда, несмотря на существующую конфликтогенную ситуацию, конфликт так и не возникает. До возникновения конфликта могут быть предприняты меры по его предотвращению или снижению интенсивности. Эти меры в совокупности называются предотвращением конфликта.

Стадия возникновения конфликта

После того как конфликт существовал в латентной фазе, происходит некое «инициирующее событие» или цепочка таких собы-

тий, дающее толчок к началу конфликта. После «инициирующего события» сторона или стороны конфликта формулируют свои цели в радикальном ключе, в них содержатся требования к радикальным изменениям. Процесс формулирования целей участников в радикальном ключе называется поляризацией.

Стадия эскалации

Эскалация подразумевает увеличение интенсивности конфликта и применение насилия. После того как конфликт вступает в фазу эскалации, цели, методы конфликта, идентичности сторон меняются таким образом, что конфликт становится деструктивным. Так, идентичность сторон формулируется как противоположность идентичности другой стороны. Антагонизм двух сторон находит свое выражение в демонстрации лояльности той или другой стороне. Своей группе приписываются положительные, а чужой – отрицательные качества. Иногда это приводит к дегуманизации противоположной стороны. В момент эскалации вспоминаются все старые недовольства или оскорбления, нанесенные сторонами друг другу, и ответственность за них возлагается на противоположную сторону. В ходе эскалации конфликта цели участников конфликта приобретают устойчивость, так как уступка после жертв, принесенных в конфликте, кажется невозможной.

Стадия институционализации

После эскалации конфликта многие процессы способствуют его институционализации и самосохранению. Когда конфликт становится постоянным, противоположные стороны начинают видеть друг в друге врагов. Это влияет на то, что конфликт все в большей степени становится неразрешимым. Среди участвующих в конфликте с обеих сторон находятся лица или группы лиц, заинтересованных в продолжении конфликта, получая от его продолжения различные выгоды.

Стадия тупика

После стадии эскалации часто наступает стадия тупика: ситуации, в которой ни одна из сторон не может выиграть, и ни одна из сторон не готова уступить или признать свое поражение. Несмотря на то, что стороны часто осознают, что конфликт достиг стадии тупика, они не готовы или не способны трансформировать его или рассмотреть возможность его урегулирования. Стороны не готовы отказаться от полярных точек зрения, появляются выгодоприобретатели от продолжения конфликта. Кроме того, лидеры боятся потери авторитета в случае, если участие в конфликте будет признанно необоснованным. (Именно поэтому меры для сохранения «лица» так важны в ходе урегулирования.)

Зачастую, конфликт достигает стадии равновесия, в котором ни одна из сторон не приближается к достижению своей цели. Стороны начинают осознавать, что затраты на продолжение конфликта превышают, иногда во много раз, выгоды, приобретаемые в конфликте. Тогда стадия перетекает в стадию тупика, невыгодного обеим сторонам конфликта. В таком случае возникает возможность урегулирования.

Стадия деэскалации

Все конфликты в определенный момент входят в стадию, когда появляется возможность их разрешения. Меняются коллективные идентичности, иногда внезапно, например, с изменением внешних обстоятельств. Стадия деэскалации часто ассоциируется с уменьшением поводов для недовольства сторон друг другом. Так, например, претензии, на которые претендовала та или иная сторона конфликта, могут быть полностью или частично удовлетворены, как следствие, позиция стороны смягчается. Цели также могут быть изменены, если очевидна их недостижимость или если достичь их стоит слишком много жертв. Цели пересматриваются для того, чтобы их достижение было возможно при помощи более оправданных, более рациональных средств. Цели могут быть пересмотрены и таким образом, чтобы их достижение несло пользу обеим

сторонам. Методы, используемые в конфликте сторонами, также могут быть признанным неэффективными или слишком затратными. Сторонники могут перестать оказывать поддержку, когда эта поддержка обходится им слишком дорого. Методы могут быть признаны непродуктивными или не соответствующими целям, особенно если есть другие, более продуктивные методы.

Переговоры

Наступает момент, когда стороны готовы попытаться найти решение путем переговоров. Особенно часто это бывает после того, как конфликт зашел в тупик. Очень чувствительным является момент, когда одна из сторон готова преступить к переговорам, но не предлагает этого, так как боится, что это может быть интерпретировано как признак ее слабости. Именно потому к разрешению конфликта необходимо или желательно привлечь третью сторону. Очень важным для начала переговоров является выбор времени. Обе стороны должны отдавать себе отчет в том, что продолжение конфликта невыгодно и что есть путь для выхода их конфликта. Если переговоры начнутся раньше того времени, когда стороны осознают их необходимость, они могут закончиться провалом. Если же переговоры закончатся провалом, это только укрепит уверенность сторон и внешних акторов в том, что конфликт является неразрешимым. Переговоры могут вести к урегулированию конфликта, но могут означать и простой перерыв. В последнем случае после завершения переговоров можно ожидать повторной эскалации конфликта.

Стадия урегулирования

Когда конфликт подходит к своему завершению, компоненты конфликта меняются. Изменения происходят в коллективных идентичностях, и в группе начинает доминировать идентичность, сформировавшаяся в результате конфликта. Основания конфликта – недовольство, ощущение несправедливости и пр. – исчезают с одной стороны и с другой стороны должны быть минимизированы.

Конфликт не будет разрешен, если основания для недовольства исчезли или минимизированы только для одной стороны конфликта. Цели сторон также изменяются, когда конфликт подходит к своему завершению. Так, после деэскалации конфликта, стороны не ставят своей целью уничтожение противоположной стороны. К моменту, когда конфликт подходит к завершению, меняются и методы борьбы.

Если для всех оснований конфликта нашлось решение, устраивающее обе стороны, конфликт может быть разрешен навсегда или надолго. Если недовольство осталось, конфликт может быть урегулирован на некоторое время, но может возобновиться вновь, если недовольство будет расти. Так, даже в конце неразрешимого конфликта, путь к его окончательному урегулированию может быть нелинейным, некоторые фазы конфликта могут проявляться вновь. Иногда конфликт превращается на время, до тех пор, пока недовольство друг другом не вспыхнет вновь или если не появятся люди или группы, заинтересованные в возобновлении конфликта.

Стадия миротворчества и примирения

Даже после того как достигнуто соглашение и подписан мирный договор, конфликт не считается завершенным. Соглашение должно быть реализовано. Даже в конфликте между двумя людьми достигнутые соглашения не всегда реализуются. А в групповых конфликтах реализация соглашения осложняется многими факторами, прежде всего внутригрупповой динамикой. Элиты могут достичь соглашения, но его должна принять основная масса участников конфликта. В противном случае конфликт не будет урегулирован. Обычно после достижения соглашения начинается долгосрочный процесс прощения и примирения.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое «инициирующее событие»? Приведите пример.
2. Стадии конфликта не всегда следуют в указанной в лекции последовательности. Какие альтернативные варианты возможны?

3. Какие события могут стать причиной деэскалации конфликта?
4. Каковы предпосылки урегулирования конфликта?
5. На каких стадиях конфликта насилие достигает наивысшей интенсивности?
6. Как вы считаете, на какой стадии конфликта участники конфликта формируют стереотипные представления друг о друге?

Задания для самостоятельной работы

1. Определите стадию межкультурного конфликта по вашему выбору и его инициирующее событие.
2. На примере конфликта, разворачивающегося в фильме «Крамер против Крамера», определите стадии конфликта.
3. Выше уже не раз встречались понятия «фрейминг» и «рефрейминг» конфликта. Что это за термины? Проведите информационный поиск и выполните следующие задания: 1) является ли фрейминг и/или рефрейминг стадией конфликта; 2) приведите пример успешного рефрейминга конфликта.

Глава 6 УЧАСТНИКИ КОНФЛИКТА

Цель – научиться определять участников конфликта: лидер, сторонники жесткой линии, умеренные, трейдеры, экстремисты, выгодоприобретатели, внешние сторонники, заинтересованные лица/группы, третья сторона конфликта, формальные и неформальные посредники, жертвы конфликта; научиться понимать внутри и межгрупповую динамику конфликта.

Люди, вовлеченные в конфликт, выполняют в нем разные роли и имеют разное значение, задачи и интересы. Для разрешения конфликта необходимо четко знать, кто из участников занимает какую именно позицию в конфликте. В определении того, кто участвует в конфликте и является участником первого, второго и третьего уровня, возникает много сложностей. Так, участники второго уровня зачастую могут стать участниками первого уровня, если осознают, что затронуты их интересы, как это бывает, например, в экологических конфликтах.

В ходе урегулирования конфликта нужно следить за тем, чтобы интересы участников второго уровня были также соблюдены или учтены, так как, если они ощутят, что этого не произошло, они могут препятствовать разрешению конфликта. Кроме того, нужно понимать, что если в конфликте принимает участие группа, а не индивидуум, то группа всегда неоднородна. То есть в группе могут быть как сторонники урегулирования, так и сторонники жесткой линии, а также умеренные. Дифференцируя таким образом, миротворец приходит к пониманию, с кем внутри группы можно работать, а с кем не стоит. Кроме того, в отношениях с разными подгруппами внутри одной нужно применять различную тактику поведения.

Стороны или участники конфликта – это те, кто непосредственно вовлечены в конфликт, являются его инициаторы. Стороны конфликта противостоят друг другу, они враждебны по отношению друг к другу и напрямую заинтересованы в том, каким образом конфликт будет разрешен. Стороны конфликта пытаются выйти из конфликта победителями. Это участники конфликта первого уровня.

Важную роль играет лидер группы. Учитывая происхождение английского слова «лидер» от древнего корня «leith», что обозначало «идти вперед и умереть в бою», то лидер – это тот, кто ведет группу А на бой с группой Б, мобилизует одну группу на борьбу с другой. В конфликте лидеры представляют одну из сторон. Для понимания психологии лидерства нужно помнить, о лидерах какой сферы идет речь: общественной, частной или сферы гражданского общества. Так, есть разница между лидером государства и частной фирмы, стереотипы восприятия лидеров также существенно разнятся.

Для лидерства существует контекст, следуя правилам игры которого они становятся лидерами. Понимание лидерства в более индивидуалистических культурах отличается от того, как этот феномен понимается в более коллективистских обществах. Для понимания поведения участников конфликта следует рассматривать лидерство как особый тип взаимодействия членов группы. Лидер – это тот член группы, чьи действия способны привести к изменению

ям в группе. Действия лидера влияют на других членов группы в большей степени, чем действия членов группы способны повлиять на него.

Противоречия внутри групп

Внешние наблюдатели конфликта часто предполагают, что стороны конфликта гомогенны. Если в группе есть несколько радикально настроенных членов, то кажется, что вся группа такая. Кроме того, противоположные стороны имеют тенденцию создавать друг о друге образы врага, наполненные худшими чертами. Однако если речь идет о группе, особенно, о такой большой, как целый народ, то в ней существуют расхождения во мнениях. Обычно лишь некоторые члены группы настроены радикально, их принято обозначать как «сторонников жесткой линии», в то время как другие не столь экстремальны. Их называют умеренными. Обычно именно умеренные члены группы призывают к деэскалации конфликта. Именно к умеренным стоит обращаться с жёсткими примирениями. На них должны быть направлены и меры по установлению доверия.

Есть и другой способ дифференциации членов одной группы. Их можно подразделить на легко убеждаемых, трудно убеждаемых, трейдеров и сторонников жесткой линии. Легко убеждаемые те люди, кого достаточно просто убедить в том, что вы правы. Приведя разумные аргументы или апеллируя к их эмоциональной стороне, вы легко привлечете их на свою сторону или получите их поддержку. Трудно убеждаемыми являются те, кого также можно убедить, но на это придется потратить больше сил. Для того, чтобы добиться этого, нужно описывать вашу позицию в терминах и ценностях, совместимых с системой ценностей и убеждениями тех, кого вы пытаетесь убедить. Это представляет собой значительную трудность, так как их ценности могут значительно отличаться от ваших. Трейдеры – это те, кто может не быть убежденным в вашей правоте, но они готовы вести переговоры. Если им дать то, чего они хотят, они, в свою очередь, скорее всего, также будут готовы дать вам все, что вы хотите, даже если не разделяют ваших

убеждений. Сторонники жесткой линии не готовы изменить свою точку зрения ни при каких обстоятельствах. На них не подействует убеждение, переговоры, так как они отказываются их вести. Некоторые сторонники жесткой линии могут быть выгодоприобретателями от конфликта, то есть теми, кому продолжение приносит выгоду. Это могут быть лидеры, чья репутация строится на их жесткой позиции. К сторонникам жесткой линии относятся экстремисты, которые на основе своих религиозных, националистических или каких-либо других взглядов считают своих оппонентов низшими существами, не заслуживающими человеческого отношения.

Так как именно действия экстремистов и радикальных членов получают наибольшее освещение в СМИ, то легко прийти к заключению, что такова вся группа. Это приводит к тому, что оппоненты выбирают наиболее враждебную тактику, так как считают, что нет смысла пытаться переубедить экстремистов, а тем более вести переговоры. Но в случае, если есть более объективный взгляд на противоположную группу, то иногда переговоры возможны. Конечно, с экстремистами тоже нужно будет что-то делать, но это будет значительно легче, если на противоположной стороне будет множество сторонников. Не все члены группы придерживаются экстремальных взглядов. Главную роль в урегулировании конфликта и в переговорном процессе играют умеренные члены группы. Умеренные представляют основу для продуктивного завершения конфликта, поэтому третья сторона конфликта должна сделать все возможное для того, чтобы мнение умеренной части групп было услышано. Умеренные члены группы часто совершают действия, ведущие к деэскалации конфликта, например, они могут осудить террористический акт, совершенный экстремистами. Если же таких действий не происходит, это признак того, что группа в целом настроена радикально. Опасность возникает тогда, когда с усилением конфронтации умеренные становятся маргинальной группой. В ситуации усиления политического насилия те, кто занимает умеренную политическую позицию, могут быть дискредитированы как коллаборационисты и предатели.

Когда умеренные члены группы оказываются отстраненными от процесса принятия решений, конфликт усиливается, происходит его поляризация. Маргинализация «умеренной середины» приводит к тому, что неразрешимость конфликта усиливается. Преодолеть маргинализацию умеренных можно разными способами, прежде всего нужно помочь им в создании единой группы и политического представительства. Третья сторона конфликта должна стремиться к созданию сетей поддержки для умеренных. Кроме того, их следует вовлекать в дипломатический процесс второго уровня.

В противостоящих друг другу группах всегда найдутся те, кто придерживается наиболее радикальных, экстремальных взглядов на происходящее и на методы ведения конфликта. Тех, чья позиция является более радикальной, чем у основной массы конфликтующих, принято обозначать при помощи термина «экстремист». При этом их сторонники могут в позитивном ключе назвать их «борцами за свободу». Как правило, эти люди отказываются от каких-либо переговоров или возможности достижения компромисса. Они не готовы изменить их убеждения. Зачастую, они не ставят цели завершить конфликт, а хотят продолжать его с тем, чтобы причинить наибольший ущерб своим оппонентам. Иногда они стремятся полностью уничтожить врага, прибегая к таким мерам, как терроризм, геноцид или принуждение к миграции. В некоторых случаях они также получают выгоду от продолжения конфликта. Причины, по которым они становятся экстремистами, разнообразны. Но в конечном счете они сводятся к одному: экстремизм эффективен. Действия экстремистов способны привлечь внимание к проблеме в большей степени, чем какие-либо другие действия, они способны нанести значительный ущерб тем, кому экстремист противостоит, и объединить группу против общего врага. Действия экстремистов ведут к эскалации и поляризации конфликта.

Выгодоприобретатели

Для некоторых война выгодна. Это могут быть как отдельные люди, так и компании, организации и государства. Следует разли-

чать пассивных и активных выгодоприобретателей. Пассивные выгодоприобретатели получают выгоду от продолжения и развития конфликта, но не пытаются влиять на ход событий, в то время как активные выгодоприобретатели в состоянии влиять на продолжение войны.

Внешние сторонники

Внешними сторонниками становятся те, кто, не являясь изначально одной из сторон конфликта, начинает оказывать поддержку одному из оппонентов. Поддержка может осуществляться путем предоставления финансовых и/или военных ресурсов. Поддержка также может выражаться в санкциях, направленных против одного из оппонентов. Внешняя поддержка может быть как конструктивной, так и деструктивной. Это зависит от ситуации и от того, каким образом эта поддержка используется. Иногда предоставление такой поддержки может вести к быстрому прекращению конфликта, поскольку одна из сторон может осознать, что ее ресурсов недостаточно для того, чтобы победить. Но в других случаях внешняя поддержка может привести к ухудшению ситуации, конфликт войдет в стадию тупика. Кроме того, такой конфликт редко оканчивается переговорами, если только в них не заинтересованы внешние силы.

Заинтересованные лица/группы

Заинтересованное лицо – это любой человек, которого касается результат процесса принятия решений. Так, если в каком-то городском районе собираются построить завод, все жители района оказываются лицами, которых это решение напрямую касается. Среди них могут найтись сторонники и противники такого решения. Сторонники сочтут, что строительство завода будет означать создание новых рабочих мест, а противники скажут, что завод загрязнит окружающую среду, ухудшив и без того плохие экологические условия проживания. Но, несмотря на то, что определенные решения касаются многих людей, все они не могут одновременно

участвовать в переговорах. Им нужен представитель. Таким образом, представитель заинтересованных лиц/групп – это человек, который выбран данной группой и наделен правом говорить от ее лица.

Выбор представителя зависит от типа конфликта. В широко-масштабных конфликтах, например, войнах, в качестве представителей народа выступают официальные лица, военные, дипломаты и пр. Сложность представляет собой то, что не всегда эти представители признаны другой стороной. В конфликтах малого или локального масштаба встает проблема выбора представителя, поскольку, как в примере с жителями города, они разобщены, и у них отсутствует принятый способ достижения консенсуса. Есть множество путей для выбора представителя. Представитель должен хорошо понимать суть проблемы, быть коммуникабельным и хорошим переговорщиком, вызывать доверие других членов группы и пр. Процесс выбора представителя осложняется тем, что группа неоднородна, и ее части могут иметь разные требования к представителю. Представителю важно разрешить внутренние противоречия в группе, так как без этого он не будет обладать реальной легитимностью. Если у представителя нет необходимой легитимности, то все решения, достигнутые им в процессе переговоров, в будущем могут быть поставлены под сомнение. В случае, если в группе существуют разногласия по поводу кандидатуры представителя, к процессу выбора лучше привлечь посредника.

Роль представителя непростая. Группа обычно настаивает на том, что ее позиция была неизменна, но в ходе переговоров представитель часто бывает вынужден прийти к компромиссу. Кроме этого, и позиция представителя модифицируется в ходе получения новых сведений.

Третья сторона конфликта

Это посредники разного уровня и наблюдатели конфликта. Среди посредников выделяют непосредственно посредников, арбитров и организаторов диалога между сторонами конфликта. Кроме того, третьей стороной принято считать свидетелей или наблю-

датель конфликта. В моменты эскалации конфликта свидетели часто становятся участниками второго уровня, принимая ту или иную сторону. Это приводит к еще большей эскалации. Некоторые исследователи выделяют такую функцию третьей стороны конфликта, как трансформация. В том случае, если конфликт находится в стадии тупика и глубоко укоренен, то непосредственные участники часто бывают не в состоянии самостоятельно предпринять меры, трансформирующие конфликт.

Третья сторона – это люди, организации или нации, которые вступают в конфликт, пытаясь помочь сторонам анализировать, управлять и разрешить конфликт или способствуют тому, чтобы он подошел к стадии деэскалации. Как правило, они не принимают чьей-либо стороны. Посредники могут быть «формальными» или «неформальными». Формальные посредники – это те, кто профессионально занимается разрешением конфликта и наняты или приглашены специально, чтобы разрешить конфликт. К неформальным посредникам относят тех, кто не занимается посредничеством на постоянной основе, но оказывается в такой ситуации. Родители, разрешающие спор между детьми, друзья, помогающие предотвратить развод, – вот пример неформального посредничества. Неформальными посредниками часто становятся религиозные организации, ученые, бывшие государственные служащие высокого ранга, фабрики мысли и пр. Самые важные роли третьей стороны – это посредники и арбитры. Кроме того, выделяют роли провайдера (человека, предоставляющего ресурсы), наставника, разрабатывающего идеи по поводу прекращения конфликта, наводящего мосты (позволяет противоположным сторонам лучше понять друг друга, помещая их в другой контекст), врача, лечащего отношения, восстанавливающего отношения, а также свидетеля, следящего за тем, чтобы были соблюдены «правила игры», и миротворца, которые предотвращают возможность прямого столкновения сторон.

В конфликте есть еще одна сторона, о которой часто забывают, но которая зачастую в прямом или переносном смысле попадают под перекрестный огонь. Это те люди, которые непричастны к конфликту, но именно им приходится нести его тяготы. Их убивают и ка-

лечат, их собственность уничтожают, они становятся беженцами. В конфликтах меньшего масштаба, например, семейных, страдают те, кто не способен принимать самостоятельные решения или влиять на принимаемые – дети, старики пр. Но роль этих людей не ограничивается только ролью пассивных жертв. Именно в их рядах находятся те, кто готов вложить все силы и возможности в дело урегулирования конфликта. Рискую жизнью, они предлагают и реализуют инициативы, которые ведут к трансформации и урегулированию конфликта. Роль очевидцев конфликта возрастает в процессе попыток его урегулирования. Если с их стороны есть инициатива по прекращению конфликта и предложен способ достичь этого, их следует поддерживать. Другой метод – обучение, в ходе которого рассматриваются успешные примеры людей, которые отказались играть пассивную роль в конфликте.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «легитимность».
2. Какие участники конфликта влияют на его ход наиболее позитивно?
3. Как лидер влияет на развертывание конфликта?
4. Кто из участвующих в конфликте обладает наибольшим деструктивным потенциалом?
5. Какая группа сильнее всего заинтересована в прекращении конфликта?
6. Какова возможная стратегия переговоров с трейдерами?
7. Какова роль третьей стороны конфликта?

Задания для самостоятельной работы

1. Как понимается «лидерство» в странах с высоким и, наоборот, низким показателем PowerDistance (PD) в типологии Г. Хофстеде? Как это понимание влияет на протекание конфликта?
2. Прочитайте статью о лидерстве Джеймса Манктелуна портале MindTools. Как по-вашему, какие лидеры более успешны в разрешении конфликтов: «task-oriented» или «relationships-oriented»? Обоснуйте свой ответ. (Источник: http://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_84.htm. Дата обращения: 20.10.2014.)

3. На примере одного из текущих международных конфликтов определите его участников с каждой стороны.

4. При анализе конфликтов мы часто сталкиваемся с понятием «лицо». Говорят: необходимо сохранить лицо, нельзя потерять лицо и пр.



Рис. 3

Дайте определение понятию «лицо» в контексте конфликтологии. Как это понятие преломляется в низко- и высококонтекстной культуре? Какое значение данное понятие имеет для анализа конфликта? Приведите пример потери лица.

Глава 7

КУЛЬТУРА И КОНФЛИКТ

Цель – познакомиться с понятием «культура», ее значением для международных конфликтов и типами смыслообразования в разных культурах; понять важность «культурной грамотности» и навыков межкультурной коммуникации для урегулирования конфликта.

Культура – важная составляющая конфликта. Культура определяет наше восприятие, суждения, представление о себе и о других. В конфликте всегда имеется культурный субстрат, но, несмотря на его влияние, его трудно перевести в рациональную плоскость,

так как он существует не только в сознательной, но в подсознательной плоскостях. Понятие «культура» многослойно, оно включает в себя как привычки, разделяемые людьми в языке, питании или манере одеваться, так и их этническую принадлежность, поколение, к которому они принадлежат, социоэкономический стратум, политические и религиозные предпочтения, пол и многое другое.

Культура находится в процессе постоянных изменений, это понятие динамическое. Культура существует в знаках, кодах и символах. Носители культуры придают значение символам и делают их составляющими идентичности. Символы, наделенные той или иной культурной группой определенным значением, объединяют членов этой группы, маркируя их принадлежность к ней. В другой культурной общности те же символы могут быть наделены иным значением или не являться значимыми вообще. Это отделяет членов одной общности от других, «своих» от «чужих». Принадлежность к определенной культуре или нескольким культурам влияет на наше понимание того, что считать «нормальным» и «ненормальным», «уместным» и «неуместным», «ожидаемым» и «неожиданным». Если наши ожидания, представления и ощущения не совпадают с ожиданиями, представлениями и ощущениями другого человека, это признак того, что мы относимся к другой культуре. Мы можем приписывать эти различия отсутствию здравого смысла, но нужно учитывать, что такое понятие, как здравый смысл тоже является культурно обусловленным. Для представителей другой культурной общности наш «здравый» смысл может показаться странным и не отвечающим их представлениям.

Понятно, что различия могут привести к конфликту. Они также в значительной степени обуславливают характер конфликта. Сложности в обращении к культурному субстрату конфликта состоят в следующем:

– культура многослойна: ничто не очевидно, всегда есть смыслы смыслов и подтексты; любые обобщения по поводу той или иной культуры не дают ожидаемого результата, единственным реальным способом понять другую культуру является познавать ее в процессе общения на собственном опыте;

– культура находится в постоянном движении, поэтому не может быть сформулировано удовлетворительного описания другой культуры. Любая попытка понять ту или иную культуру должна учитывать временной контекст и индивидуальные различия в группе;

– культура весьма эластична: культурные нормы группы не всегда и неполностью определяют поведение того или иного члена группы, так как культурные нормы человека могут вступать в противоречие с его индивидуальными особенностями или особенностями контекста. Поэтому объяснительная способность стереотипов или обобщений любого рода типа «русские думают об этом так-то» имеют значительные ограничения и могут привести к ошибочному суждению, не будучи подтвержденными практикой;

– культурные символы могут быть труднодоступными, так как для представителей одной культуры многое не требует объяснения и является само собой разумеющимся, в то время как представители другой культуры даже не подозревают о наличии таких символов и смыслов. Поэтому пытаться понять культуру нужно, используя разные точки зрения и подходы, уделяя внимание культурным нарративам, метафорам и ритуалам.

Актуализация культурных символов всегда происходит в определенном контексте. Если какой-то аспект культуры находится под угрозой, именно он выходит на передний план. Его относительная важность для носителей данной культуры резко возрастает на какой-то временной промежуток. Такой аспект начинает определять идентичность, что способствует появлению стереотипов, негативной проекции и в конце концов конфликта. Поэтому участники конфликта должны стремиться к тому, что иметь как можно более полное представление о противоположной стороне, а также совместный опыт, который может способствовать появлению общей идентичности.

Так как культура во многом определяет идентичность и влияет на то, что мы считаем для себя важным и ценным, она является фактором, который нельзя не учитывать в ситуации конфликта. Неразрешимые конфликты, такие как арабо-израильский конфликт или конфликт из-за ситуации вокруг Кашмира, – это не только конф-

ликт из-за территории, но и борьба за признание и легитимацию различных идентичностей и культур, подразумевающих право на разный стиль жизни и наделение символов различными смыслами.

Культура влияет на то, как мы воспринимаем конфликт, в какие рамки мы его ставим и как мы пытаемся его разрешить. Именно культура определяет, а существует ли конфликт вообще. Один молодой китаец, живущий долгое время в Канаде, в ответ на вопрос интервью, как часто он бывал в ситуации конфликта, ответил, что за последние 40 лет ни разу не принимал участие и не был в ситуации конфликта. Кроме всех других факторов, которые могли повлиять на его суждение, немаловажным можно считать и факт его принадлежности к культуре, важной ценностью которой является приобретенная им в ходе социализации в Китае конфуцианская ценность гармонии с окружающим миром. Само по себе восприятие некоторых типов взаимодействия с окружающим миром как конфликта говорит о преобладании так называемого «западного» типа мышления. Итак, культура и конфликт неотделимы друг от друга, хотя культура далеко не всегда причина конфликта. Некоторые подходы к урегулированию конфликтов позволяют свести к минимуму культурный фактор. Но не учитывать его совсем невозможно. Понятие культуры часто объясняют, используя ее сравнение с айсбергом, большая часть которого скрыта водой. Не принимать его во внимание может оказаться очень опасным, особенно, когда кажется, что конфликт урегулирован. Учет культурного субстрата конфликта позволяет предпринимать более взвешенные, продуманные меры к его разрешению.

Принимая во внимание ту значительную роль, которую культура играет в конфликтах, в конфликтологии было введено понятие культурной грамотности («cultural fluency»). Культурная грамотность подразумевает глубокие познания в той или иной культуре, и в особенности, понимание того, какие именно культурные символы и смыслы актуализируются в ситуации конфликта. Культурная грамотность включает в себя понимание того:

- 1) как в данной культуре осуществляется коммуникация, ее вербальный и невербальный уровень;

2) что считается конфликтом и каковы принятые способы его урегулирования;

3) как в данной культуре осуществляется наделение символов смыслами;

4) типы и наполнение идентичностей в данной культуре.

Коммуникация бывает более или менее обусловлена контекстом. В коммуникации, более обусловленной контекстом, наиболее важным считается невербальный уровень, и наоборот. Общение при помощи невербального кода, понятного только принадлежащим к кругу «своим» и закрытого для чужих, менее конфликтогенно. К нему прибегают, например, в ситуациях, когда нужно обсудить чувствительные темы, но при этом сохранить лицо, оставив возможность для продолжения общения. В коммуникации, где первостепенное значение придается вербальному компоненту, уровень конфликтогенности выше, то есть подразумевается, что говорящему не так важно, насколько положительным будет ответ на его сообщение, ему важнее донести само сообщение. Такой тип общения принят по отношению к людям, не являющимся частью группы. Принято считать, что восточные и южные культуры тяготеют к первому типу коммуникации, а западные – ко второму. Внутри этих двух широких категорий есть и значительные различия и вариации. В ситуации конфликта следует придерживаться норм и ожиданий той или иной культуры, то есть придавать особое значение невербальным средствам общения в случае культуры первого типа и, наоборот, быть более прямолинейным в ситуации общения со второй.

В разных культурах способы обозначения, контекстуализации и разрешения конфликтов также различны. Как красноречиво показывает приведенный выше пример китайского иммигранта, не все будут едины в своем обозначении самого понятия «конфликт». Для тех, кто привык к спокойному общению в семье, громкое эмоциональное обсуждение той или иной темы другой в другой семье покажется конфликтом, в то время как для них это будет нормой. В случае неразрешимых конфликтов интерпретации событий также будут разными. Является ли то или иное событие провокацией,

эскалацией конфликта или это простая стычка, не заслуживающая пристального внимания? Ответ на эти вопросы зависит от точки зрения наблюдателя или участника конфликта, контекста конфликта и от того, как ситуация влияет на идентичность этого человека.

Разные культуры предлагают не только разное толкование конфликта, но и предлагают разные пути его разрешения. Должны ли участники конфликта встречаться лицом к лицу или переговоры должны вести доверенные лица, допустимо ли вообще привлечение третьей стороны? Должен ли посредник быть лицом, знакомым обоим участниками, или предпочтительнее, чтобы им был человек или группа лиц, не знакомая ни с той ни с другой стороной? В некоторых культурах предпочтение будет отдано старейшине, в других – профессиональному посреднику. В первом случае соображение будет следующим: найти выход из конфликта поможет опыт и мудрость старейшины; во втором случае – максимальная отстраненность от конфликта и отсутствие личных предпочтений гарантируют объективное рассмотрение вопроса и вынесение наиболее рационального суждения. В целом посредника из среды участников конфликта предпочитают традиционные культуры, коммуникация в которых происходит по первому типу (большое значение контекста), в внешнем по отношению к участниками конфликта посредникам будет отдано предпочтение в культурах второго типа с преобладанием вербальной коммуникации. Эти примеры далеко не исчерпывают список культурно обусловленных вариантов урегулирования конфликта. Так, посредники также могут избирать разные пути урегулирования конфликта, руководствуясь своим «культурным чутьем». Особенно сложным урегулирование конфликта является в мультикультурной среде, так как в этой ситуации сложно удовлетворить ожидания групп, принадлежащих к разным культурным сообществам. Неудовлетворенные ожидания участников конфликта могут стать причиной его дальнейшей эскалации.

Подходы к созданию смыслов в различных культурах также различны. Антропологи различают как минимум универалистский, партикуляристский, специфический подходы. Универалисты создают смыслы, руководствуясь правилами, законами, обобщениями,

а партикуляристы, наоборот, исключениями из правил и оценкой того или другого явления в конкретном контексте. Специфический подход предполагает эксплицитные определения, разбивку целого на части, концентрацию на процессе вместо результата и создание паттернов. Кроме того, существует дифференциация внешнего и внутреннего: одни признают более ценным обращение внутрь себя и попытки самореализации, а другие считают большей добродетелью попытки найти гармонию вовне – в природе, красоте, человеческих отношениях и пр. В одних культурах такой фактор, как время, считается цикличным и текущим по спирали, а в других культурах время не имеет направления и считается линейным. Все эти факторы нельзя не учитывать, если пытаться понять логику конфликтующих сторон. Так, например, для аборигенов Северной Америки или Австралии обладание территорией их проживания важно не только само по себе, но еще и потому, что это позволяет им поддерживать связь поколений, поскольку они верят, что время растягивается вперед и назад. Переговорщики, руководствующиеся западными представлениями о линейном времени, могут просто не принимать во внимание важность культурных представлений.

Для культур, относящихся к универсалистам, будет, скорее всего, приемлемо применение общих правил игр, международных стандартов и пр. Для урегулирования конфликта, а для партикуляристов желательным будет выработка уникального подхода к решению их проблем, не имеющего аналогов и отвечающего их потребностям в данном контексте. Натуре людей так называемой «внутренней» направленности больше отвечает ситуация, когда они чувствуют себя «господами своей судьбы», способными непосредственно влиять на развитие ситуации. Такие люди больше ориентируются на результат, а не на процесс. Легко представить всю глубину непонимания, если они столкнутся с людьми «внешнего» направления, ищущими гармонии в отношениях, большее внимание уделяющими процессу, а не результату. Среди них нет ни правых, ни виноватых. Они просто разные. Для посредника и миротворца, как, впрочем, и для всех сторон, заинтересованных в разрешении конфликта, важно быть культурно грамотными, понимать,

уметь разъяснять эти различия и предлагать подход, приемлемый для обеих сторон. Так, в случае с внешней и внутренней ориентацией, важно показать, что ориентация лишь на процесс без попытки достичь результата, может быть крайне непродуктивной, как может быть опасным игнорировать особенности протекания событий, будучи сконцентрированными лишь на результате. Культурно грамотный человек – это своего рода переводчик с одного культурного кода на другой без потери смысла сказанного. Нужно учитывать и различие между более индивидуалистскими и более коллективистскими культурами. В коллективистских культурах большое значение придается таким ценностям, как сотрудничество, уважением к старшим, участие в общем деле, репутация группы важнее репутации ее членов, взаимозависимость. В культурах, где преобладает ценность индивида, важность придается конкуренции, независимости, индивидуальным достижениям, персональному росту и самореализации.

Сложность в ходе переговоров между представителями двух этих групп неограничивается только тем, что они говорят на разных языках. Проблема еще и в том, что в чистом виде эти типы встречаются крайне редко. Чаще в человеке есть смешение этих двух типов, так он может ценить индивидуальные достижения, но не менее важным для него будет его принадлежность к группе, чья репутация должна быть сохранена. Итак, культурный фактор конфликта делает невозможным выработку единого способа его урегулирования. Поэтому культурная грамотность является ключевой компетенцией для посредников и миротворцев, а также для всех, кто желает разрешить конфликт и не заинтересован в его продолжении.

Вопросы для самоконтроля

1. Какую роль для возникновения, течения и разрешения конфликта имеет культурный фактор?
2. Что такое «культурная грамотность»?
3. Каковы отличия универсалистского типа культуры от партикуляристского?

4. Как по-вашему, к какому типу культуры принадлежит русская культура и почему?

Задания для самостоятельной работы

1. Прочитайте статью «Переговоры в мультикультурной среде» Мишель ЛеБарон. http://www.beyondintractability.org/essay/culture_negotiation. Ответьте на вопрос: какие стили переговоров выделены в этой статье? Чем они отличаются?

2. Проанализируйте культурный фактор в арабо-израильском конфликте.

Глава 8

ПОВЕДЕНИЕ ВО ВРЕМЯ КОНФЛИКТА

Цель – научиться различать позитивное и негативное взаимодействие в конфликте; уметь анализировать отношения между сторонами конфликта, в том числе такие, как жесты примирения и действия по установлению доверия.

Конфликт обозначает разрушение или повреждение существовавших ранее отношений. На смену открытым, дружественным отношениям и доверию приходят недоверие, страх, злость и недружелюбие. Позитивное взаимодействие заменяется негативным: критика, унижение, борьба за власть и пр. Такая схема применима как к отношениям отдельных людей, так и к международным отношениям. Противоположные стороны конфликта избегают отношений друг с другом, ожидают друг от друга только негативного поведения, перестают обмениваться информацией либо не доверяют той информации, которую получают. Чем дольше длятся негативные отношения, тем сложнее восстановить отношения открытости и доверия.

В некоторых случаях возможным выходом из ситуации представляется прекращение отношений, в других это невозможно. Израильтяне и палестинцы, белые и черные, протестанты и католики

вынуждены сосуществовать, именно поэтому их конфликт так болезнен. В случае, если конфликт приобретает характер неразрешимого, стороны создают «образ врага», демонизируют противника, а в некоторых случаях отказывают ему в праве на человеческие качества, тем самым оправдывая такие меры, как геноцид и пытки. Этот процесс получил название дегуманизации.

Если отношения вражды сохраняются в длительной перспективе, они интегрируются в культуру общества, становятся частью групповой идентичности. Истории о борьбе с врагом становятся частью семейных преданий, входят в общий обиход. В этих нарративах «свои» наделяются положительными качествами, а «чужие» изображаются в самых негативных тонах. Если эти сведения поступают из вызывающих доверие источников – родителей, друзей, учителей, противостоять им крайне затруднительно. Иногда попытки посмотреть на принятые истории с другой точки зрения приводят к гонениям на тех, кто их предпринимает. Если конфликт закреплён в групповой идентичности, можно говорить о конфликте идентичностей.

На разных стадиях конфликта идентичностей возможно проведение политики, направленной на предотвращение конфликтов; в случае уже возникшего конфликта необходима политика, которая обращена против закрепления конфликта и его эскалации; если конфликт приобрёл устойчивый характер, следует обратиться к политике, направленной на его трансформацию и разрешение.

Особенно важными для трансформации конфликта, для изменения групповой идентичности и представлений друг о друге являются отношения между конфликтующими сторонами. Так, одна из сторон может предпринимать действия, предоставляющие компенсации пострадавшим в конфликте. Однако существует риск, что такие действия будут восприняты как признак слабости противника. Более того, согласно теории атрибуции, людям свойственно считать, что члены группы, к которой они принадлежат, добры по своей природе, а члены противоположной группы добры только тогда, когда вынуждены быть таковыми. В таком случае у одной из сторон может появиться уверенность, что жесты примирения были

сделаны по принуждению и что именно принуждение поможет им добиться желаемого. Для предотвращения такого поворота событий необходимы переговоры, в ходе которых будет достигнуто и закреплено понимание того, как следует трактовать жесты примирения.

Действия, направленные на регулирование или закрепление интересов сторон, ведут к прерыванию деструктивной эскалации. К мерам по установлению доверия относится взаимное информирование сторон об акциях, которые могут вызывать опасения противоположной стороны, например, о военных учениях. Итак, мы видим, что могут быть предприняты различные меры по предотвращению, прерыванию и трансформации конфликтов идентичностей. Таким меры могут быть приняты как участниками конфликта, так и внешними акторами.

Политика, проводимая одной стороной конфликта по отношению к другой или внешними акторами, направленная на предотвращение, прерывание и трансформацию конфликта, должна учитывать, кроме прочего, важный для сторон фактор: они должны иметь возможность сохранить лицо. В противном случае политика не будет иметь успеха. Установление личных отношений между участниками конфликта может привести к деэскалации конфликта и его прекращению. Личные отношения необходимы в ходе миротворческого процесса и примирения. Трансформация конфликта невозможна до тех пор, пока между его участниками не появится ощущение общности и принадлежности к единому целому. Личные отношения способствуют восстановлению более гуманных представлений о «другом», увидеть в противоположной стороне не врага, а человека, помогают преодолеть стереотипы, повышают уровень взаимопонимания и укрепляют доверие. В ходе таких отношений возникает симпатия и эмпатия, благодаря которой противоположные стороны могут понять причины взаимной неприязни и конфликта. Личные отношения способствуют появлению толерантности к людям другой религии, расы или культуры. Когда отношения установлены, у сторон могут быть различные интересы или неудовлетворенные потребности, но они будут стремиться к достижению целей, не причиняя друг другу вреда.

Установление личных отношений – шаг, который в идеале должен предшествовать переговорам. В противном случае переговоры будут иметь конфронтационный характер. Умение устанавливать дружеские личные отношения со сторонами конфликта и создать комфортную обстановку во время переговоров важно и для третьей стороны конфликта. Для переговорщиков важно ближе узнать участников конфликта до начала переговоров, желательно в неформальной обстановке. Это позволяет лучше понять потребности участников конфликта и понять, что объединяет стороны. Если в ходе переговоров третья сторона конфликта будет апеллировать к общим проблемам сторон, тем более убедительным будет предлагаемый путь решения конфликта.

В некоторых случаях стороны не готовы к ведению официальных переговоров. Тогда рекомендовано создание диалоговых групп, задачей которых является установление каналов коммуникации между сторонами и позитивных отношений на основе взаимопонимания сторон. В рамках таких групп стороны могут изучить возможности разрешения конфликта, не находясь под давлением необходимости принятия решения. Когда между противниками устанавливаются личные отношения, в ходе общения и переговоров они стараются избегать постановки вопросов, которая может задеть чувства другой стороны.

Личные отношения устанавливаются в ходе общения представителей сторон, при реализации общих проектов, имеющих важность для обеих сторон, а также в ходе образовательных акций, направленных на разрушение стереотипов и установление доверия. Эскалация конфликта сопровождается эмоциональным напряжением и конфронтацией. Важным моментом в ходе конфликта является период перерыва в отношениях, во время которого эмоциональное напряжение и конфронтационность спадет. Стороны должны «охладиться». Перерыв в отношениях после их эскалации обычно накладывается внешним актором. Он дает возможность сторонам перейти к более рациональному поведению и не совершить шагов, о которых они могут пожалеть. Без взаимного «охлаждения» (cooling-off) шансы начать переговоры, а тем более прийти к соглашению,

ничтожны. Такую паузу могут потребовать и участники конфликта. Она даст им возможность более взвешенно подойти к рассматриваемым проблемам. К такой паузе могут призвать медиаторы. Периоды взаимного охлаждения эффективны, но достичь их бывает крайне трудно.

Изменить эскалационную динамику конфликта крайне трудно. Даже в том случае, если среди участников конфликта есть человек или группа, которые желают предпринять меры по трансформации конфликта, их действия могут быть сопряжены с большим риском. В моменты эскалации стороны испытывают недоверие, страх и озлобленность. Жест примирения может быть воспринят противоположной стороной как провокация, а членами своей группы как предательство или как минимум проявление слабости. Однако инициативы по деэскалации конфликта могут быть успешными.

Жесты примирения являются частью более широкой стратегии трансформации конфликта. В международных конфликтах наиболее частым жестом примирения являются высказывания официальных лиц о готовности начать переговоры или принять односторонние меры по разоружению/прекращению огня. Такие выступления часто не подразумевают действительного намерения совершить те или иные действия, а направлены «на прощупывание почвы», являются попыткой понять готовность противоположной стороны к прекращению конфликта. Будут ли жесты примирения иметь успех или нет, зависит от многих факторов, в том числе от внешнего контекста конфликта.

Жесты примирения могут быть особенно успешными, если конфликт находится в стадии тупика. К этому моменту стороны либо исчерпали свои возможности ведения конфликта и не имеют другой стратегии, либо осознали, что не в состоянии выиграть, продолжение конфликта болезненно. Как уже неоднократно говорилось, конфликт сопровождается недоверием, подозрительностью, чувством страха. Для того чтобы уменьшить уровень взаимного беспокойства и недоверия, могут быть предприняты меры по установлению доверия. Благодаря им поведение противоположной стороны становится более предсказуемым. К таким мерам относится

прежде всего обмен информацией, а также установление взаимоприемлемых правил, касающихся чувствительных областей, как, например, разработка и испытание оружия или военные маневры. Меры по установлению доверия ведут к росту стабильности отношений сторон, а также повышают уровень безопасности.

Предпосылкой трансформации конфликта является изменение отношений между сторонами. На смену взаимной ненависти, унижению и презрению должно прийти уважение. Отношения уважения необходимы для выстраивания отношений на равных, которые являются предпосылкой переговоров и успешного разрешения конфликта. Проявлять уважение – значит дать оппоненту сохранить достоинство. Уважение необходимо для установления доверия между сторонами. Если трансформация конфликта (см. главу «Трансформация и урегулирование конфликта») успешна, она завершается разрешением конфликта, после чего следуют стадия примирения.

Вопросы для самоконтроля

1. Как можно описать эмоциональные отношения между сторонами до конфликта, во время конфликта и после конфликта?
2. Как установление личных, доверительных отношений влияет на динамику конфликта?
3. Какие меры влияют на установление доверительных отношений между сторонами?
4. Что подразумевает выражение «сохранить лицо» и почему это важно для урегулирования конфликта?
5. Что происходит во время периода «охлаждения»?

Задание для самостоятельной работы

Дайте определение термину «face management»/«trust building measures». На примере конфликта по вашему выбору примените этот термин. Покажите результаты своего анализа в виде презентации.

Глава 9

ТРАНСФОРМАЦИЯ И УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТА

Цель – познакомиться с трансформационным подходом к конфликту, включая возможные перспективы его рассмотрения; получить представление о понятии «платформа трансформации» как процессуально-структурном феномене.

Под трансформацией конфликта обычно подразумеваются меры, действия, инициативы, которые направлены на то, чтобы добиться конструктивных изменений в ходе конфликта. Но трансформация конфликта – это больше, чем просто набор действий. Это подход к конфликту. Прежде чем трансформация будет возможна, необходимо рассмотреть конфликт с трех точек: с дальней, средней и ближней перспективы, а затем интегрировать результаты.

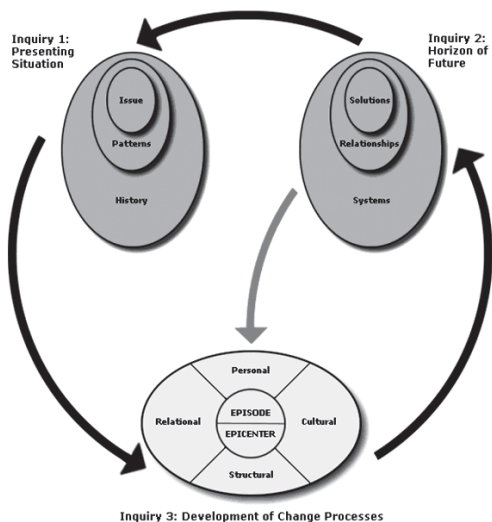


Рис. 4. Цикл трансформации конфликта
(Источник: *Zederach J. Conflict transformation.*

URL: <http://www.beyondintractability.org/essay/transformation>)

Рассмотрение конфликта с ближней перспективы подразумевает, что основное внимание будет уделено непосредственно сложившейся ситуации, то есть увидеть, в чем состоит ее особенность. Средняя перспектива предполагает, что сложившуюся ситуацию необходимо поместить в круг подобных ситуаций, то есть увидеть, в чем она типична. Более широкий контекст отношений между сторонами и причин конфликта. Третья перспектива позволяет предложить пути разрешения конфликта с учетом двух предыдущих перспектив. Предпосылками трансформации конфликта являются готовность и желание предпринять усилия по достижению конструктивных изменений в конфликте. Ключом к трансформации конфликта является способность увидеть в конфликте, характеризующимся негативными эмоциями и деструктивностью, потенциал для изменений. Конфликт – это возможность для участников оценить сложившиеся отношения на основе полученного опыта, изменить понимание и оценку как себя, так и оппонента. В этом смысле конфликт – это мотор изменений, который поддерживает отношения и социальные структуры в состоянии, адекватном человеческим потребностям. Трансформация конфликта должна быть направлена на нахождение решения, способного разрешить проблему в долгосрочной перспективе, внося изменения в социальные структуры и паттерны взаимоотношений. В то же время трансформация конфликта должна повлечь за собой реальные изменения, необходимые участникам конфликта: уменьшить их страдания и предоставить возможность принять участие в решениях, затрагивающих их жизнь.

Примирению сторон предшествует изменение качества и структуры отношений между ними. Мир – это процессуально-структурный феномен, который одновременно динамичен и статичен. Мир с точки зрения трансформационного подхода к конфликту – это постоянно меняющееся и развивающееся качество отношений между сторонами. В процессе трансформации, при условии отказа от насильственных действий, причины конфликта обсуждаются в ходе диалога сторон, в результате чего их взаимопонимание и взаимное уважение на личностном и социальном уровне растут. Они оказы-

ваются в более равных позициях, чем до конфликта или во время него. Диалог между сторонами крайне важен для трансформации конфликта, поэтому коммуникативные умения, такие как способность обмениваться идеями, находить общее и формулировать совместные позиции, приобретают особую значимость. Благодаря диалогу социальные структуры меняются.

Итак, в процессе трансформации именно отношения между сторонами требуют наибольшего внимания, не причина конфликта. Без сомнения, причина конфликта важна и требует решения, но именно отношения между сторонами представляют собой то множество связей, которое является контекстом конфликта. Контекст отношений определяет, будут ли возникающие проблемы решены достаточно быстро или станут причиной конфликта. С точки зрения трансформации конфликта важно ответить на два вопроса. Во-первых, какие изменения принесет конфликт, и, во-вторых, с точки зрения проблем, вызванных конфликтом, какие изменения необходимы? Ответ на первый вопрос содержит признание тех изменений, которые произошли по причине конфликта. Пытаясь ответить на второй вопрос, мы признаем необходимость понять, как должны измениться наши ценности и намерения, если мы хотим добиться трансформации конфликта.

Конфликт вносит изменения в жизнь отдельных людей, в отношения групп, в социальные и культурные паттерны групп. Изменения затрагивают физический, когнитивный, эмоциональный, перцептивный и духовные аспекты индивидуального опыта. Для личности конфликт имеет как негативные, так и позитивные последствия. Трансформация должна минимизировать негативное воздействие конфликта на личность и максимально увеличить появившийся в ходе конфликта потенциал личного роста.

С точки зрения отношений между людьми, конфликт затрагивает такие аспекты, как эмоции, властные диспропорции, взаимозависимость, коммуникацию между людьми. Трансформация конфликта в плане отношений затрагивает паттерны коммуникации и взаимодействия. Необходим неповерхностный взгляд на то, каким образом люди воспринимают отношения, чего они пытаются

добиться, как они выстраивают свои отношения. В социальном конфликте актуальны следующие аспекты отношений: какова приемлемая дистанция между людьми, хотят ли они быть ближе или, наоборот, им не хватает персонального пространства; как они используют власть и как делятся ей; каков их образ себя и другого; какой паттерн взаимодействия они считают приемлемым. Трансформация направлена на устранения помех в коммуникации и повышение уровня взаимного понимания. Это включает в себя открытое обсуждение взаимных страхов, надежд и целей.

Структурное измерение трансформации рассматривает причины конфликта, способ организации социальных структур и институтов, созданных для удовлетворения человеческих потребностей в ресурсах и социальной партиципации, и те изменения, которые привнес конфликт в функционирование этих структур. Трансформация предполагает анализ этих структур и того, каким образом и почему они стали причиной конфликта, а также тех изменений, которые произошли в ходе конфликта. На основе данных, полученных в результате анализа, необходимо понять, почему существующие социальные структуры вызывают агрессию, и способствовать развитию тех структур и социальных механизмов, которые минимизируют враждебные столкновения сторон и понижают уровень насилия. Предпочтение должно быть отдано структурам, которые отвечают представлениям людей о справедливости и увеличивают уровень партиципации в принятии решений, которые касаются их непосредственно. Культурное измерение трансформации затрагивает паттерны жизни сообщества, а также то, каким образом культура влияет на способы участия и разрешения конфликта, свойственные данному сообществу. Эти паттерны нужно осознать, прежде чем пытаться определить, какие именно из них влияют на насилие в конфликте, а какие способствуют ненасильственным способам конфликtoresшения.

Итак, трансформация предполагает анализ создавшейся ситуации, определение «горизонта желательного будущего» (the horizon of preferred future) и запуск процесса преобразований, которые должны соединить первое со вторым. Причем процесс преобразований

не является прямой линией, а скорее набором инициатив, которые создают платформу для устойчивых, долгосрочных изменений. Такая платформа должна объединять качества структуры и процесса, быть адаптивной, динамичной и изменяемой и в то же время иметь устойчивые функции и узнаваемую форму. Трансформация должна быть одновременно и линейной, и круговой. Изменение можно изобразить в виде движения от одной точки к другой, которые заключены в круг. Так, в точке 1 трансформация начинается; процесс движется вперед, но натывается на сопротивление или отсутствие поддержки; движется к исходной точке; снова движется вперед. То есть трансформационная платформа должна предлагать ответы, рассчитанные на решение проблемы в краткосрочной перспективе, и иметь долгосрочную стратегию. Она должна быть в состоянии генерировать и регенерировать процесс изменений.

Успешная трансформация конфликта делает возможным его разрешение, которое с точки зрения трансформационного подхода является процессом, завершающим трансформацию или представляющим собой еще одну остановку в ее круговом движении.

В 1978 году Кеннет Боулдинг ввел термин «стабильный мир» как «ситуации, в которой возможность войны настолько мала, что она не рассматривается как фактор, влияющий на принятие решений». Именно установление стабильного мира – признак разрешения конфликта. Боулдинг выделили несколько факторов, которые важны для установления стабильного мира: привычка к миру (чем дольше длится мир, тем больше шансов, что он продлится и далее); интегральные властные отношения между лидерами стран, а также разветвленная сеть посредников, дипломатов и других профессионалов, способствующих взаимодействию сторон; рост взаимных посещений и сообщения между сторонами; экономическая взаимозависимость; образы другого, не подразумевающие возможности применения силы друг против друга; табу на использование силы внутри системы стабильного мира.

Другими формами мира могут быть «шаткий мир» и «условный мир». «Шаткий мир» – это состояние конфликта, не перешедшего в фазу применения силы, то есть временное отсутствие конф-

ликта. «Условный мир» – это отношения, в которых ключевое значение имеет сдерживание конфликта. Так, арабо-израильский конфликт переходит от шаткого к условному миру, иногда переходя в состояние войны. Холодная войны – пример условного мира. Отношения между США и Канадой – это состояние стабильного мира. Стабильный мир – это динамическое состояние, которое может изменяться как в сторону усиления, так и в сторону ослабления мира. Для достижения стабильного мира между конфликтующими сторонами необходимо пройти через стадию примирения и взаимного прощения. Только тогда у сторон конфликта может появиться горизонт совместного будущего. Миротворчество – это процесс поддержания и установления мира при помощи третьей стороны.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие шаги предшествуют трансформации конфликта?
2. Что такое платформа трансформации?
3. Каким образом трансформация конфликта затрагивает отдельных людей, межличностные отношения и социальные структуры?
4. Как в трансформации объединяются динамический «процесс» и статическая «структура»?
5. Как вы понимаете концепцию «стабильного мира» К. Боулдинга?

Задание для самостоятельной работы

На примере конфликта в Сомали/Дарфуре расскажите о попытках трансформации конфликта. Почему попытки трансформации конфликта в Сомали терпели неудачу?

Раздел 2

Язык и конфликт

Глава 1

КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНФЛИКТ

Цель – рассмотреть причины коммуникативных конфликтов, особенности коммуникативного поведения личности.

Коммуникативные конфликты возникают в процессе общения. «Коммуникативный конфликт – это результат особого типа общения, это особое состояние коммуникативного акта, это результат особого речевого поведения»¹.

Конфликтная ситуация и личность

В межличностном конфликте большое значение имеет характер восприятия конфликтной ситуации сторонами, и человек действует в соответствии с особенностями своего характера и взглядами. Поэтому в одной и той же ситуации разными людьми (и группами) совершаются разные, даже противоположные поступки. Понятно, что именно взаимодействие конкретной ситуации и свойств личности может спровоцировать или погасить конфликт. Конфликтная ситуация отличается от обычной, повседневной жизненной ситуации несколькими особенностями.

Обычно конфликтной ситуации и самому конфликту сопутствует конкретная социально-психологическая атмосфера – социальная напряженность – особое состояние общественного сознания и поведения, специфическая ситуация восприятия и оценки действи-

¹ *Муравьева Н. В.* Язык конфликта. Гл. 1. Коммуникативное пространство и коммуникативные конфликты // Сайт Гильдии лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам (ГЛЭДИС). URL: <http://www.dere.com.ua> (дата обращения: 15.06.2010).

тельности. Напряженность может быть вызвана не только стремлением достичь какой-либо цели или ошибками и некомпетентностью лидеров, но и форс-мажорными обстоятельствами природного происхождения: изменение климата, истощение ресурсов, землетрясения и т. д.

Реакция на обстоятельства и развитие конфликта его участников имеет одну общую черту: каждый считает себя правым, оправдывает свои поступки, и если даже приводятся аргументы в пользу якобы позиции оппонента, то лишь с целью продемонстрировать свою объективность и еще более наглядно подчеркнуть свою правоту. Социальная напряженность возникает в обществе (территориальной общности) как минимум двояким образом, если назревший кризис своевременно не выявляется, а конфликтное противостояние никак не разрешается; если наблюдается «тупиковая ветвь логического развития общественных процессов». При правильной оценке ситуации, при оценке ее в качестве конфликтной, необходимо понять, что есть основания и возникают обязательства всех тех, кто может и должен предотвратить конфликт, действовать в направлении решения конфликтной ситуации. Это наиболее подходящий момент для пресечения возникающей драмы или трагедии.

Коммуникативная компетенция и особенности коммуникативного поведения

«Коммуникативная компетенция» подразумевает определенную систему требований к человеку, связанных с процессом общения; в нее входят грамотная речь, знание ораторских приемов, умение проявить индивидуальный подход к собеседнику и т. д. Способности отдельного человека в реализации общения называют коммуникативной компетентностью. Коммуникативная компетенция бывает формализованная (набор более или менее строгих правил, обычно корпоративных, к общению – часто выражен в форме документа) и не формализованная (основана на культурных особенностях той или иной социальной группы людей). «Коммуника-

тивной компетенции вообще» не быть может. Человек может проявлять высокую или иного уровня коммуникативную компетенцию в разных социальных группах.

В систему требований (коммуникативной компетенции) может быть включен различный набор компонентов, среди них могут быть и обширный лексический запас, и развитость устной/письменной речи (в том числе четкость, правильность), соблюдение этических норм и значение норм речевого этикета. Чем выше уровень коммуникативной компетенции, тем шире набор компонентов, поэтому можно назвать такие компоненты, как владение коммуникативными тактиками и коммуникативными стратегиями, знание личностных особенностей людей, участвующих в общении, умение анализировать внешние сигналы (телодвижения, мимика, интонации) и способность гасить конфликты на начальном этапе. Также следует включить в список компонентов и уверенность (ассертивность), владение навыками активного слушания, актерские способности, эмпатию, умение организовать и вести переговоры, деловые встречи.

Коммуникативному поведению свойственно соблюдение определенных норм, позволяющих оценить конкретное коммуникативное поведение как нормативное или ненормативное. Нормы коммуникативного поведения можно рассматривать с точки зрения таких норм, как общекультурные, групповые, ситуативные и индивидуальные. Общекультурные нормы коммуникативного поведения присущи всей лингвокультурной общности и в высокой степени отражают принятые правила этикета. Они связаны с ситуациями общего плана, не зависящими от сферы коммуникации, возраста участников, сферы деятельности и т. п. Это могут быть стандартные ситуации – общения, привлечение внимания, обращение, знакомство, приветствие, прощание, извинение, поздравление, благодарность, пожелание, утешение и пр. Общекультурные коммуникативные нормы имеют этническую и национальную специфику. Ситуативные нормы обнаруживаются в конкретной экстралингвистической ситуации, оказывающей влияние на конкретную ситуацию общения. К ним можно отнести ограничения по статусу, выделяющие две разновидности коммуникативного поведения – вер-

тикальную (вышестоящий – нижестоящий) и горизонтальную (равный – равный). Этнокультурная специфика может, например, проявляться в общении мужчины и женщины в зависимости от того, в какой культурной традиции (европейской или восточной) протекает общение.

Профессиональные, гендерные, социальные и возрастные группы отличаются особенностями общения, вследствие чего групповые нормы отражают требования, закреплённые культурой для этих групп.

Коммуникативный акт может быть реализован с применением таких средств взаимодействия, как вербальные и невербальные ключи. Вербальные ключи выступают в виде устного или письменного сообщения; невербальные ключи, включают физические (жесты, позы, выражение лица) и символические (внешние атрибуты отправителя). В физических ключах содержится информация, которую можно охарактеризовать как процессуальную или/и содержательную.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие, уровни, причины и механизмы возникновения социальной напряжённости.
2. Фоновые причины социальной напряжённости.
3. Тактики и стратегии конфликтного поведения.

Задание для самостоятельной работы

Проведите анализ коммуникативной компетентности и коммуникативного поведения героев рассказа А. П. Чехова «Драма».

Глава 2

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОММУНИКАЦИИ

Цель – рассмотреть основные характеристики вербальной коммуникации.

Коммуникация представляет собой совокупность процессов перекодировки вербальной сферы в невербальную и невербальной в вербальную. В стандартном коммуникативном акте большую роль играют невербальные реакции на сообщение в связи с тем, что наиболее существенные проявления эмоциональных реакций – восхищения, удивления, ненависти и т. д. – выражаются в виде разнообразных междометий (редуцированного вербального компонента).

В коммуникативном процессе активный обмен информацией, где люди стремятся выработать общий смысл. Важным условием такого обмена является понятность, осмысленность информации. Поэтому коммуникативный акт представляет собой единство деятельности, общения и познания. Коммуникация – процессы перекодировки вербальной в невербальную и невербальной в вербальную сферы.

В своих исследованиях Р. Блакар, Г. Тард, Г. Лебон и З. Фрейд указывали на особую роль невербальных средств коммуникации (невербальных ключей – взгляда, мимики, жестов, поз, телодвижений и т. п.). Особенность коммуникативной системы – несовпадение входа и выхода. В стандартном коммуникативном акте играют роль невербальные реакции на сообщение (проявления восхищения, удивления, ненависти и т. д.), они имеют редуцированный вербальный компонент в виде разнообразных междометий. Различные формы коммуникации в обществе детерминируют определенные типы общественных отношений, в том числе и отношений власти. Передача сообщений равнозначна управлению поведением и действиями устройств, организмов, иначе – управлению функционированием систем.

Функции коммуникации реализуются в различных ситуациях:

- при непосредственном общении;
- с помощью электронных средств.

Коммуникация способствует удовлетворению потребности в общении, совершенствованию и поддержанию нашего представления о себе, выполнению социальных обязательств, формированию взаимоотношений, обмену информацией, воздействию на других.

По составу коммуникантов выделяют 4 вида коммуникации. Технология работы в каждом случае имеет свою специфику:

- *интраперсональная* коммуникация – внутренний монолог, диалог с собой, своей совестью и т. п.;

- *межличностная* коммуникация приближена к идеальной модели коммуникации и во многом первична, два участника (существуют варианты включенного наблюдателя, постороннего наблюдателя, коммуникации в присутствии свидетелей, в толпе и т. п.);

- *групповая* коммуникация: внутри группы, между группами, индивид – группа (различия – разные цели – в коммуникации в малых и в больших группах);

- *массовая* коммуникация – сообщение получает или использует большое количество людей, состоящее из различных по своим интересам и коммуникативному опыту групп (телевидение, радио; компакт-диски, кассеты; за исключением массовой или целевой, т. е. групповой рассылки, рекламы по почте).

Главная особенность вербальной коммуникации – вербальное общение, присущее только человеку и обязательно предполагает усвоение языка. Коммуникативные возможности значительно богаче всех видов и форм невербального общения. Развитие вербального общения непременно опирается не на невербальные средства коммуникации. Сообщение, созданное с помощью любой другой знаковой системы, можно передать с помощью знаков речи.

Речевая сторона коммуникации имеет сложную многоярусную структуру, проявляется в различных стилистических разновидностях (различные стили и жанры, разговорный и литературный язык, диалекты и социолекты и т. п.). Из всех речевых характеристик и других компонентов коммуникативного акта выбираются те средства, которые кажутся наиболее подходящими для выражения мыслей в данной ситуации. Это – социально значимый выбор, бесконечный и многообразный. Мы то, что мы говорим. О том, чем является человек, другой коммуникант получает представление из того, как он говорит. Большое значение здесь может иметь ситуация, когда коммуникант «играет» определенную социальную роль (мика, внешний вид, интонация и т. д.). Речь позволяет «расшифро-

вать» социальный статус собеседника, признавать его или нет. Отбор вербальных средств способствует формированию и пониманию определенных социальных ситуаций.

Слова и предложения всегда содержат множество потенциальных смыслов и могут быть многозначными. Слова имеют денотацию (прямое или явное значение) и коннотацию (невыраженное, неявное, но подразумеваемое значение). В повседневной речи, в речи окружающих найти множество примеров коннотационного словоупотребления. Это может создавать проблемы в понимании. Чтобы избежать проблем понимания у находящихся в процессе коммуникации должно присутствовать *симпрактическое включение* (К. Бюлер).

Складывание скрытых смыслов в межличностной коммуникации выходит далеко за рамки простой передачи и восприятия слов. Точное значение слова/слов возможно извлечь только благодаря комплексному восприятию речевых и невербальных средств, функция которых усиливать и подтверждать слова, в том числе и в случае насмешки над своими словами и для придания им противоположного смысла. Однако взятые сами по себе слова остаются основным компонентом коммуникации. Вкладывание скрытых смыслов (кодирование) со стороны говорящего – выбор слова и выражения, создающих или порождающих контекст высказывания.

В распоряжении говорящего (пишущего): выбор слов и предложений; создание новых слов и выражений; выбор грамматической формы высказывания; выбор последовательности слов, выражений и высказываний; расстановка ударений, интонация, тон голоса и т. д. (паралингвистические средства).

Коммуникация начинается, когда требуется согласование совместной жизнедеятельности. Полное согласование интересов возможно в случае возникновения идеи такого взаимодействия, что предполагает соблюдение суверенитета участников, их интересов, обеспечение одинаковым объемом информации. Коммуникация обеспечивает названные условия – способствует сближению и реализации разнообразных интересов.

Общие принципы и универсальные коммуникативные качества необходимы для любого взаимодействия. В условиях постоянного взаимодействия конфликтов главенствующей является линия на сотрудничество. В условиях продолжающегося конфликта невыгодно делать ставку на одностороннюю победу ценой утраты доверия другой стороны.

Вопросы для самоконтроля

1. Виды коммуникации по числу участников.
2. Чему способствует отбор слова?
3. В чем проявляется многоярусность речевой стороны коммуникации?

Задание для самостоятельной работы

Приведите примеры разного понимания слов или высказываний вследствие различного понимания (или толкования) ситуации, в которой разворачивается высказывание.

Глава 3 СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Цель – рассмотреть функции средств массовой информации в речевом воздействии.

Средства массовой информации выполняют многообразные функции. Они не только информируют население о происходящих событиях, но и в некоторой степени выполняют образовательную и социализирующую функции, и, безусловно, рекламную. Таким образом, СМИ оказывают влияние почти на все общественные институты. Именно язык публицистики становится тем орудием манипулирования сознанием, благодаря которому возможно воздействие на все общественные институты, и именно он становится тем катализатором, который отчетливо демонстрирует влияние общественно-политических процессов последних лет на различ-

ные сферы современного русского языка. Наибольшему воздействию этих процессов подвержена лексика. Ярче всего эти изменения в семантической сфере проявляются во время активизации политических событий различного уровня и значимости, таких как выборы, референдумы, путчи и т. п., когда особенно резко выделяются группы соперников, усиливается их желание быстрее достичь результатов, увеличить круг сторонников любой ценой. Средства массовой коммуникации использовались в сфере пропаганды, выступающей как особый вид социальной деятельности, направленной на распространение идей, ценностей и другой информации с целью формирования взглядов, представлений и оказание влияния на поведение людей.

Развитие СМИ привело к стиранию границ между сугубо информационными программами новостей и развлекательными программами. Порой рекламные политические ролики, а подчас и передачи, наделенные политическим смыслом, приобретают формальные атрибуты развлекательных передач. То же самое зачастую случается и с материалами печати: трудно по внешним признакам – стиль автора, лексический набор – отнести статью к тому стилю, к которому она должна бы принадлежать. Подобные метаморфозы СМИ объясняются различными причинами. Большую роль здесь играет степень вовлеченности, например газеты, в политический процесс. Одни органы печати проявляют большую заинтересованность в освещении политических событий, занимая, с их точки зрения, нейтральную позицию, другие – стремятся принимать активное участие в политической жизни страны, влияя в силу возможностей на развитие политических событий и выступая от имени тех или иных политических партий и движений.

Безусловно, на «характер» газеты влияют политическая позиция, программа партии и средства, выбранные для достижения поставленной в программе цели. Партия или движение объединяются вокруг лидера, отвечающего по совокупности своих личностных качеств представлениям о личности, которая способна привести в исполнение цель объединившихся в партию или движение людей. Он должен вести группу, «стимулируя достижение групповых целей и проявляя при этом по сравнению с остальными членами

более высокий уровень активности»². Лидер не изолирован от конкретных социальных условий. Он – феномен, аккумулирующий в себе социально-психологические представления группы людей, объединившихся вокруг идейно-теоретической концепции. Концепция, которая является совокупностью «взаимоувязанных и систематизированных принципов, идеалов, ценностей, целей и намерений, лежащих в основе деятельности партии»³. Этим и объясняется различие стилей и формы подачи и интерпретации информации, отчасти – длительность существования, печатных органов партий.

В борьбе за аудиторию существенно важными становятся социальные и социально-психологические характеристики адресата, ибо от них зависит, обратится ли адресат к конкретному печатному органу – представителю партии – в поисках информации; примет ли предлагаемую в таком виде информацию; поймет ли в соответствии с установкой передаваемые сообщения; примет ли указания, исходящие от коммуникатора. Большое значение приобретают формирование и поддержание имеющихся потребностей, умелое использование их в речевом воздействии.

Активные политические процессы, развитие многопартийной системы (возникновение многочисленных партий и группировок, близких и резко различных), стерли критерии четкого разграничения позиций внутри политических объединений. Отсутствие четкости и стабильности в содержании не только некоторых политических терминов, но и идеологических позиций привели к декорреляции привычных синонимических и антонимических связей лексики, относящейся к сфере политики. Декорреляция политических терминов особенно заметна на примере слов *левый* – *правый* и соотносительных с ними производных – *справа* – *слева*, *направо* – *налево*, *праветь* – *леветь* и др. Понятна точка отсчета, «откуда» устанавливается направление. В то же время в европейской политической системе бытует совершенно точное представление: *левый* – «радикальный», *правый* – «консервативный» или даже «реакционный». Такое деление порой встречается в демократической

² Муравьева Н. В. Язык конфликта. С. 352.

³ Там же. С. 183.

прессе, но из-за стилистической и терминологической небрежности, из-за попыток представить наполненное смысловым подтекстом русское слово простым понятием в эмоционально-экспрессивном изложении мы получаем образцы лишенного мысли риторического мышления, приводящего к смысловым неточностям, размытости содержания понятий.

Аудитория, которой адресован материал, оценивает его не с позиций художественного совершенства, а исходя из своего собственного представления об описываемых явлениях, из того, насколько данная трактовка соответствует ее позиции. «Массовая информация характеризуется систематическим применением наряду со словом целого ряда знаковых систем, которые играют важную роль в организации ее текста. В плане получения и восприятия массовая информация характеризуется определенностью аудитории и эффективностью»⁴. Эффективность же массовой информации зависит от того, насколько регулярно ее содержание воспроизводится в речи самых широких слоев населения. Все изменения в семантике слов, связанные с идеологической переориентацией, касаются употребления разных групп лексики в официальной печати. Речь современных политических деятелей состоит по большей части из штампов, цепь аргументов зачастую лишена логики, искажается смысловое поле даже общепринятых терминов.

Современные профессиональные речевые действия не возможны без знания законов всех видов речи, всех форм речевого общения и речевого воздействия. Без такого знания невозможно уметь критически отнестись и ответственно разобраться в том, что говорят и пишут, сформировать свое мнение.

Одной из важных задач, которые решает пресса, — это привлечение внимания к речевому сообщению и к источнику (и/или автору) сообщения. Наиболее последовательно эта задача решается в периодической печати, где прилагается немало усилий отметить текст речевого воздействия среди других сообщений и тем самым

⁴ Волков А. А. Стиль массовой коммуникации и общественно-языковая практика // Язык и массовая коммуникация : социологическое исследование. М., 1984. С. 39.

привлечь к нему внимание. Особенно ярко этот процесс стал обнаруживаться в условиях, когда политическая конкуренция стала осязаемым элементом функционирования государственной машины, когда политические кампании в средствах массовой информации под воздействием стиля и методов коммерческой рекламы усваивают все чаще характер рекламных. Основные проблемы, решаемые в рамках подобного речевого воздействия на адресата/читателя, – это проблемы установки восприятия. В общем виде установка понимается как «готовность к определенной форме реагирования, предрасположенность субъекта, побуждающая его действовать определенным образом скорее, чем каким-либо иным»⁵.

Язык прессы, обладая особенной информационной функцией, в понятной форме сообщает аудитории то представление о реальности, которое необходимо донести до адресата, для того чтобы привлечь внимание или вызвать заранее спланированную реакцию на описываемые явления и события политической жизни у наибольшего числа прочитавших материал. Отсюда высокая потребность газеты в экспрессивных средствах языка. Газеты и другие периодические издания, особенно политической направленности, обязательно включают в свою речь лексико-семантические, синтаксические и другие средства, чтобы выразить свою концепцию, отношение партии, ее лидера и сторонников к процессам, происходящим в обществе, к действительности. Таким образом, язык средств массовой информации формирует политические взгляды, осуществляет своего рода воспитание сторонников соответствующих партий или, наоборот, их противников, влияет на политическую активность партий и движений, на авторитет лидеров партий, на состояние политического «поля» в стране – дробление одной партии на несколько, размежевание «родственных» партий, объединение нескольких партий в одну и т. п. «Язык массовой коммуникации ... выступает синтетической целостностью, образующейся на основе дифференциации и интеграции того, что отобрано во внеш-

⁵ Цит. по: *Тарасов Е. Ф.* Речевое воздействие: достижения и перспективы исследования (обзор) // *Язык как средство идеологического воздействия* : сб. обзоров. М., 1983. С. 87.

ней индивидуальной речи, разговорном, литературном и общенародном языках»⁶.

СМИ, выражая прежде всего мировосприятие, мировоззренческое отношение личности и коллектива к событиям действительности привлекают эмоционально-экспрессивные и рациональные средства языка, для решения задач пропаганды и воздействия на поведение масс⁷. «Языковое воздействие самым непосредственным образом связано как с использованием выразительных средств языка, так и с прагматическими аспектами коммуникативного речевого акта»⁸. При этом автор речевого высказывания так или иначе представляет некоторую потребность предполагаемого адресата «путем актуализации имеющейся либо путем формирования новой потребности и предлагает один из возможных способов удовлетворения этой потребности»⁹. В современном политическом дискурсе в виде специальных маркеров и идеологических коннотаций, через целенаправленный подбор положительно или отрицательно заряженной оценочной лексики реализуется противопоставление «друг – враг», «свой – чужой», что может быть эксплицировано как оппозиция различных социокультурных ценностей: материальный статус, этническая принадлежность и т. д. «Содержание политической коммуникации на функциональном уровне можно свести к трем составляющим: формулировка и разъяснение политической позиции (ориентация), поиск и сплочение сторонников (интеграция), борьба с противником (агональность)»¹⁰.

⁶ Кошевой К. К. Формы общественного сознания и язык массовой коммуникации // *Язык и массовая коммуникация : социологическое исследование* / отв. ред. Э. Г. Туманян. М., 1984. С. 220.

⁷ Там же.

⁸ Лузина Л. Г. Язык как средство идеологического воздействия : лингвопрагматический аспект // *Язык как средство идеологического воздействия*. М., 1983. С. 141.

⁹ Тарасов Е. Ф., Сорокин Ю. А., Бгажноков Б. Х. Массовая коммуникация как социальное общение (радио и телевидение) практика // *Язык и массовая коммуникация : социолингвистическое исследование* / отв. ред. Э. Г. Туманян. М., 1984. С. 52.

¹⁰ Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса. М. ; Волгоград, 2000. С. 121–122.

Пресса, защищая правопорядок, критикуя, вызывая возмущение людей по отношению к нарушениям норм морали и нравственности не должна привлекать язык нарушителей морали и нравственности. Для того чтобы пропагандировать мораль и нравственность, следует соблюдать язык и стиль, соответствующие проблеме. Стиль речи – это стиль жизни.

Вопросы для самоконтроля

1. Функции СМИ. Влияние на политические институты.
2. Связь СМИ и политических партий.
3. Характер изменений в русском языке.

Задание для самостоятельной работы

1. Выберите статью на 3000 печатных знаков.
2. Проведите контент-анализ выбранной статьи.
3. Представьте результаты в виде таблицы.

Глава 5

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АДРЕСАТА

Цель – показать основные социальные и социально-психологические характеристики адресата как условие успешной коммуникации.

Адресат – «это та фигура, которая определяет природу общения как коммуникативного взаимодействия»¹¹, он выполняет три важнейшие функции в коммуникации как субъект общения. Он выступает как мысленный образ в речевом сознании автора, заставляя выбирать языковые средства и строить речевое произведение. Кроме того, адресат является субъектом восприятия и понимания

¹¹ *Формановская Н. И.* Речевое общение: коммуникативно-прогматический подход. М., 2002. С. 15.

дискурса/текста, с одной стороны, а с другой стороны, он становится субъектом реакции на дискурс/текст, вступающий в тот или иной ответ (эмоциями, речью, отношением, действием и т. д.)¹².

Адресат коммуникации обладает особенностью, состоящей в его двойственности, с точки зрения его социально-психологической характеристики, поскольку личность человека формируется в онто- и филогенетическом развитии, то есть живя в обществе, под влиянием его изменяет свое поведение в соответствии с принятыми в этом социуме нормам, ценностным ориентациям, установкам и т. д., но в то же время человек, взаимодействуя с членами и группами общества, тем самым оказывает влияние на них.

Любое высказывание преследует цель, представляющую собой целенаправленное воздействие отправителя на адресата. Адресат объективно не зависит от отправителя, но вербализованное высказывание в той или иной степени выступает средством управления. Это объясняется рядом причин; отправитель намеревается сформировать у адресата определенную психологическую установку, подтолкнуть к совершению определенного действия.

Эффективность коммуникации обеспечивается такими условиями, как обоснованность действий коммуникатора, выступающего инициатором коммуникации. Именно он ставит цели коммуникации и определяет адресата (получателя). Основным инструментом воздействия на целевую аудиторию является сообщение (послание, обращение), необходимым требованием к которому является учет параметров целевой аудитории.

Коммуникационное сообщение всегда имеет два плана. Первый – идеальный – воспринимается через лексическое или контекстное значение; второй – материальный, здесь понимание происходит порой вне сознательное восприятие. Таким образом, соединение содержания и выражения в сообщении – задача коммуникатора. Коммуникационный процесс требует со стороны его участников оказывать внимание национальному менталитету, архетипам, стерео-

¹² См.: Назарова Е. Д. Гендер адресата как прагматический фактор коммуникации : дис. ... канд. филол. н. М., 2009. 35 с.

типам (стандартные сценарии, схемы восприятия явлений, субъектов и т. д.), системам ценностей.

Учет специфических черт адресата влияет на содержание и структуру высказывания. Так, пол адресата – гендерная характеристика – влияет на способы и средства маркирования гендера адресата в сообщении и, разумеется, особенности речевого взаимодействия полов. Гендерная характеристика адресата как одна из определяющих характеристик коммуникации в выборе форм и средств адресации отражается на особенностях адресации в различных сферах коммуникации, применяется для привлечения внимания и повышения воздействия на адресатов разного пола.

Не менее важную роль в коммуникационном процессе играют и социально-психологические характеристики адресата. Так, к ним можно отнести «болевые точки», личностные комплексы и психологические и имиджевые характеристики, психическое состояние коммуниканта. Проводя в ходе общения психодиагностику, коммуникатор должен попытаться определить также и социальную группу, к которой принадлежит его адресат, потребности, интересы, склонности, когнитивные ориентации и информационно-познавательные блоки. Большим подспорьем будет установление ценностных установок и жизненных смыслов. Перечисленные критерии позволят не только выявить особенности адресата, но и сделать верный выбор стратегии коммуникации, отыскать тактику коммуникации с достижимой целью, сформировать отношение к сообщению.

Адресат в свою очередь отбирает сообщения, максимально отвечающие его интересам, соотносятся в его образовательным уровнем, запросом и целями на текущий момент. Далее определяет причины, влияющие на то, что сообщение вызывает интерес у него (адресата) или нет. В случае, если сообщение ему не интересно, отказывается от его рассмотрения, или наоборот.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем обусловлены оптимальная структура и форма коммуникации?
2. В чем состоит двойственность адресата?
3. Каковы определяющие факторы эффективной коммуникации?

Задание для самостоятельной работы

Выберите для анализа одну серию (любую, на ваше усмотрение) «бытового» сериала («Воронины», «Реальные пацаны» и т. д.).

1. Дайте характеристику главным героям как адресатам сообщений, создаваемых их оппонентами в диалоге.

2. Проанализируйте их диалог (оцените гендерные, социальные психологические характеристики героев).

3. Определите причины достижения коммуникативной цели (или наоборот – возникновения коммуникативного конфликта).

Глава 6

ИСТОЧНИКИ ЯЗЫКОВОЙ ЭКСПРЕССИИ В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ. СОВРЕМЕННЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЯЗЫК. МЕТАФОРА В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Цель – рассмотреть особенности языковой экспрессии в средствах массовой информации и выявить ее источники.

Рассматривая вопрос об источниках языковой экспрессии в средствах массовой информации, можно сказать, что метафоризация «как материал для воплощения конструктивного принципа газетного языка» в настоящее время играет существенную роль в создании сложного коммуникативного явления, включающего, «кроме текста, еще и экстралингвистические факторы (знания о мире, мнения, установки, цели адресата), необходимые для понимания текста»¹³. Именно метафора благодаря своим механизмам, основанным «на сходстве некоторых признаков реальности, уже названной в языке, и называемой реальии» позволяет дать наименование новой физически воспринимаемой реальности или явлению либо же создать некоторое новое понятие в самом процессе его метафоричес-

¹³ Краулов Ю. Н., Петров В. В. Предисловие // Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989. С. 8.

кого именования. «Метафора – одно из средств подновления непрерывно действующего языка за счет языкового материала»¹⁴.

Язык современной прессы в высшей степени метафоричен. Метафора позволяет не только ярко изобразить описываемое, она демонстрирует способ мышления говорящего, предъявляет его способ восприятия мира. Метафора социальна, и эта социальность позволяет с ее помощью раскрыть не только способ отражения картины мира в общественном сознании, но и саму картину мира. И именно эта сторона метафоры может показать, степень влияния общественно-политических изменений на семантические процессы, поскольку сам по себе процесс метафоризации не зависит ни от социально-политического устройства общества, ни от идеологии. «Современная метафора представляет собою тот же словесный штамп, поскольку используется установочная языковая структура, основанная на глагольной форме, фактически утратившей свой лексический смысл, ставшей связкой: ... *утечка мозгов, процесс пошел...*»¹⁵

В настоящее время во многих работах исследуются причины актуализации различных метафорических полей и их связь с активизацией или спадом политических событий. В политический дискурс метафоры вводятся различными категориями ораторов, для которых эта модель остается живой и представляет собой незакрытую структуру.

Назначение СМИ видится гораздо шире, чем происходит в реальности. Иначе проведение реформ, с точки обыденного сознания, является ничем иным, как обманом «простого труженика». СМИ призваны в подобных ситуациях изменить стиль общения и стиль жизни, помочь специалистам, «желающим сделать добро», ликвидировать массовое невежество в этих вопросах, провести экономические или другие реформы с полным доверием со стороны народа.

Россия многонациональная и поликультурная страна, поэтому на СМИ возложена функция «организатора межкультурного диа-

¹⁴ Роль человеческого фактора в языке: Язык и картина мира / Б. А. Серебренников, Е. С. Кубрякова, В. И. Постовалова и др. М., 1988. С. 202.

¹⁵ Колесов В. В. Жизнь происходит от слова... СПб., 1999. 368 с. (Язык и время. Вып. 2).

лога: между разными территориальными сообществами, разными поколениями, сторонниками разных моделей экономического развития, разных идеологических взглядов»¹⁶. СМИ обязаны быть корректными и аккуратными в выборе слов при описании разного рода событий. Вспомним Конфуция, который говорил: «Если имя дано не правильно, то слова не повинуются, а если слова не повинуются, то дело не образуется».

Рождение современного политического языка фактически связано с политическими изменениями в жизни советского, ставшего российским, общества. Его формирование и функционирование во многом определялось и по сей день зависит от тех событий и явлений, которые определяют социальную реальность страны, от активности и успешности политических партий и лидеров.

Демократизация задела не только политические процессы, она проникла и в русский литературный язык. Новый «тезаурус» отражает все более или менее существенные события политической жизни, при этом использует он и уже существовавшие в языке, привычные «обывателю» устойчивые фразы, выражения, крылатые слова, наделяя их подчас новым смысловым оттенком. Любой исторический поворот в политическом развитии страны диктует необходимость создания своего «тезауруса», отличного от предыдущей эпохи. Зависимость языка нации от политического строя уже неоднократно была доказана в работах российских и зарубежных лингвистов (В. Клемперер, А. Н. Баранов, Ю. Н. Караулов, А. П. Чудинов и др.). «При всей разнице исторических условий, общественных задач, личной психологии и пр. в типе деятельности Ивана IV, Петра I, Павла, Александра I ... есть нечто общее ... государственная власть брала на себя ... функцию переделки языка. С поразительным постоянством ... цари России стремились решать вопросы, входящие, казалось бы, только в компетенцию профессионального лингвиста: Петр I лично правил корректуру образцов новой азбуки.

¹⁶ Чепкина Э. В. Дискурсивные практики формирования оппозиции «свой – чужой» в районной прессе (на материале газет Пермской области) // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации : коллект. монография / отв. ред. Н. А. Купина и О. А. Михайлова. Екатеринбург, 2004. С. 287–302.

Екатерина II ... была весьма озабочена чистотой русского языка: она же занималась специальными проблемами общего языкознания, руководя – по крайней мере номинально – созданием сравнительного словаря всех известных тогда языков мира. Павел I, запрещая употребление тех или иных слов, стремился создать канон русского политической лексики... Примеры эти можно было бы продолжать»¹⁷.

В условиях нынешней политической ситуации – многопартийности, расслоения общества и т. д. – точное, быстрое воздействие на адресата, предполагает и ответную реакцию (привлечение большего числа сторонников партии, политического движения, снижение числа сторонников у политических противников и т. д.).

Метафоризация – наиболее активный способ словообразования не только в современном русском языке. Подобно тому как речь является не только средством выражения мыслей, но и главным средством формирования, метафора тоже обладает не только экспрессивной, но и формирующей ценностью. Исследователи метафоры обращают внимание на неоспоримость влияния метафоры на мышление человека. В то же время А. Н. Баранов и Ю. Н. Караулов отмечают, что для каждой политической эпохи характерен свой «набор» метафор. После 1917 г. в условиях построения общества нового типа проявляется попытка совмещения указанного способа мышления с механистическим, рациональным (метафоры механизма, строительства машины, мотора и т. д.). Эпоха И. В. Сталина соотносится с «военизированным метафорическим портретом», несомненно «оказавшим влияние на когнитивную стилистику политических текстов»¹⁸.

Подобный эффект отмечался еще В. Клемперером: «национал-социализм ... превращает личность в механизм... С этой структурой, которая маскирует всепроникающее порабощение и обезличивание людей, связан тот факт, что львиная доля выражений ЛПГ заимствована из области техники. ... Они как раз и вносят меха-

¹⁷ Успенский Б. А. Избранные труды : в 2 т. Т. 2 : Язык и культура. М., 1994. С. 334–335.

¹⁸ Костомаров В. Г. Языковой вкус эпохи. Из наблюдений над речевой практикой масс-медиа. СПб., 1999. С. 190.

низирующее начало. В Германии до 1933 г. такое положение встречавшие редко»¹⁹. Как отмечает А. П. Чудинов, для современной политической лексики характерна «активизация целого ряда моделей метафорического моделирования современной действительности...»²⁰.

Создавая текст, говорящий выбирает именно тот образ, который позволит оптимально передать адресат, необходимое для говорящего отображение мира, оценку действительности.

Потребность в изменении общественного сознания и свойства метафоры как средства речевого воздействия «подсказывать, настраивать, наводить на определенный тип решения и поведения. ... Влиять на процесс принятия решений»²¹, очевидно, и обуславливают столь активное использование метафоры в современном политическом дискурсе как в устной, так и в письменной форме.

Именно метафора благодаря своим механизмам, основанным «на сходстве некоторых признаков реалии, уже названной в языке, и называемой реалии»²², позволяет дать наименование новой физически воспринимаемой реалии или явлению либо же создать некоторое новое понятие в самом процессе его метафорического именования. Метафора позволяет не только ярко изобразить описываемое, она демонстрирует способ мышления говорящего, предьявляет его способ восприятия мира.

Вопросы для самоконтроля

1. Метафора. Когнитивная метафора.
2. Основные правила ведения дискуссии.
3. Метафора в политическом дискурсе: традиции и современность.

¹⁹ Клемперер В. ЛТГ. Язык Третьего Рейха. Записанная книжка филолога / пер. с нем. А. Б. Григорьева. М., 1998. С. 196–197.

²⁰ Чудинов А. П. Метафорическое моделирование образа России в современном агитационно-политическом дискурсе // Язык. Система. Личность. Екатеринбург, 2000. С. 346.

²¹ Баранов А. Н., Караулов Ю. Н. Русская политическая метафора : материалы к словарю. М., 1991. С. 13.

²² Там же.

Задание для самостоятельной работы

1. Выберите на ваше усмотрение политическую статью (лучше из газеты).
2. Сформулируйте гипотезу.
3. Проанализируйте методом контент-анализа статью в соответствии с вашей гипотезой.
4. Сформулируйте выводы.
5. Результаты 1-го этапа контент-анализа (количественного) представьте в виде таблиц, результаты 2-го этапа (качественного) в аналитической записки.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Баранов А. Н.* Лингвистическая экспертиза: теория и практика. М. : Флинта ; Наука, 2009. 592 с.
2. *Бахтин Н. Б., Головкин Е. В.* Социолингвистика и социология языка : учеб. пособие. СПб. : ИЦ «Гуманитарная академия» ; Изд-во Европ. ун-та в Санкт-Петербурге, 2004. 336 с.
3. *Быстрова С. П.* Грани культуры: актуальные проблемы истории и современности // ИБП. М., 2006.
4. *Василик М. А.* Основы теории коммуникации / под ред. М. А. Василика // Гардерика. М., 2005.
5. *Грачев М. А.* Лингвокриминалистика. Нижний Новгород : Изд-во НГЛУ, 2009. 280 с.
6. *Гришина Н. В.* Психология конфликта. СПб. : «Питер», 2008. 544 с.
7. *Десятов Д. Б., Новосельцев В. И.* Теория конфликта. М. : Научная книга, 2008. 120 с.
8. *Ершова В. Е.* Отрицание и отрицательная оценка как составляющие речевого конфликта: их функции и роль в конфликтном взаимодействии // Вестн. Томск. гос. ун-та. 2012. № 354. С. 12–15.
9. *Кара-Мурза С.* Краткий курс манипуляции сознанием. М. : Алгоритм, 2003. 288 с.
10. *Карасик В. И.* Язык социального статуса. М. : ИТДГК «Гнозис», 2002. 333 с.
11. *Кожевникова Г.* Язык вражды в предвыборной агитации и вне ее : мониторинг прессы. М. : РОО «Центр “Сова”», 2004. 103 с.
12. Конфликт в языке и коммуникации / сост. Л. Федорова. М. : Изд-во РГГУ, 2011. 544 с.
13. *Крысин Л. П.* Социальная маркированность языковых единиц // Вопр. языкознания. 2000. № 4. С. 26–42.
14. *Куштавкина Е. А.* Этнополитические отношения и конфликты: теория и практика. М. : Изд. дом «МИСИС», 2010. 121 с.
15. *Мишланов В. А.* К проблеме лингвистического обоснования правовых квалификаций речевых конфликтов // Юрислингвистика. 2010. № 10. С. 236.

16. *Новосельцев В. И., Тарасов Б. В.* Системная теория конфликта. М. : Майор, 2011. 336 с.
17. *Прокуденко Н. А.* Речевой конфликт как коммуникативное событие // Юрислингвистика. 2010. № 10. С. 142–147.
18. *Цветков В. Л.* Психология конфликта. От теории к практике. М. : «ЮНИТИ-ДАНА», 2013. 183 с.
19. *Bartos O. J., Wehr P.* Using Conflict Theory. England : Cambridge University Press, 2002. 219 p.
20. *Cooper R., Finley L.* Peace and Conflict Studies Research. Greenwich : Information Age Publishing, 2014. 226 p.
21. *Hamdorf D.* Towards managing diversity: Cultural aspects of conflict management in international business environments. Saarbrücken : VDM Verlag, 2012. 144 p.
22. *Hart J.* Years of Conflict. Oxford : Berghahn, 2010. 336 p.
23. *Levine S.* Getting To Resolution: Turning Conflict Into Collaboration. San Francisco : Berrett-Koehler Publishers, 2012. 356 p.
24. *Richter D. H.* Falling Into Theory: Conflicting Views on Reading Literature. Boston : Bedford/St. Martin's, 2000. 414 p.
25. *Runde C. E.* Becoming a Conflict Competent Leader: How You and Your Organization Can Manage Conflict Effectively (J-B CCL (Center for Creative Leadership)). San Francisco : Jossey-Bass, 2012. 320 p.
26. *Russell J.* Conflict management. Washington : VSD, 2013. 111 p.
27. *Russell J.* Conflict resolution. Washington : VSD, 2013. 100 p.
28. *Russell J.* Realistic conflict theory. Washington : VSD, 2013. 133 p.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
РАЗДЕЛ 1. Общая теория конфликта	5
Глава 1. Введение в курс. Ключевые понятия конфликта	5
Глава 2. Карта конфликта	8
Глава 3. Причины конфликта	11
Глава 4. Факторы конфликта	17
Глава 5. Стадии конфликта	19
Глава 6. Участники конфликта	26
Глава 7. Культура и конфликт	35
Глава 8. Поведение во время конфликта	43
Глава 9. Трансформация и урегулирование конфликта	49
РАЗДЕЛ 2. Язык и конфликт	55
Глава 1. Коммуникативный конфликт	55
Глава 2. Основные характеристики коммуникации	58
Глава 3. Средства массовой информации и речевое воздействие ..	62
Глава 5. Социально-психологические характеристики адресата	68
Глава 6. Источники языковой экспрессии в средствах массовой информации. Современный политический язык. Метафора в политическом дискурсе	71
Список рекомендуемой литературы	77

Учебное издание

ЯЗЫК И КОНФЛИКТ

Учебное пособие

Составители

Вершинина Татьяна Станиславовна
Гузикова Мария Олеговна
Кочева Ольга Леопольдовна

Ответственная за выпуск *Н. А. Юдина*
Редактор *Е. Е. Крамаревская*
Корректор *Е. Е. Крамаревская*
Компьютерная верстка *Г. Б. Головина*

Подписано в печать 25.12.14.

Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times.
Уч.-изд. л. 5,00. Усл. печ. л. 4,65. Тираж 100 экз. Заказ 1769.

Издательство Уральского университета
620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ.
620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.
Тел.: + (343) 350-56-64, 358-93-22
Факс +7 (343) 358-93-06
E-mail: press-urfu@mail.ru